
BACHELORARBEIT

Herr
Thomas Gäbler

**Gründerzentren und die
besonderen Ansprüche an
das Gebäudemanagement**

Mittweida, 2016

BACHELORARBEIT

Gründerzentren und die besonderen Ansprüche an das Gebäudemanagement

Autor:

Herr

Thomas Gäbler

Studiengang:

Immobilien- u. Facilities Management

Seminargruppe:

FM13w1-B

Erstprüfer:

Herr Prof. Dr.-Ing. Jörg Mehlis

Zweitprüfer:

Herr Prof. Dr.-Ing. Jan Schaaf

Einreichung:

Mittweida, 29.08.2016

Verteidigung/Bewertung:

Mittweida, 2016

Bibliografische Beschreibung:

Gäbler, Thomas:

Gründerzentren und die besonderen Ansprüche an das Gebäudemanagement. - 2016. - VI, 75, II S.

Mittweida, Hochschule Mittweida, Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen,
Bachelorarbeit, 2016

Referat:

Die vorliegende Arbeit befasst sich im Allgemeinen mit Gründerzentren und darüber hinaus mit den besonderen Ansprüchen an das Gebäudemanagement. Sie soll das allgemeine Verständnis für Gründerzentren fördern, einen Überblick über Strukturen und Entwicklung geben sowie betreute Firmen charakterisieren. Außerdem soll ein Einblick in das Gebäudemanagement gegeben und versucht werden Besonderheiten herauszuarbeiten. Auf dieser Basis ist es dann das Hauptziel, Gefahren und Probleme herauszuarbeiten und Handlungsempfehlungen zu formulieren, die eine optimale Bewirtschaftung ermöglichen sollen. Darüber hinaus sollen auch mögliche zukünftige Entwicklungen betrachtet werden, die Einfluss auf die Bewirtschaftung und Struktur der Gründerzentren nehmen können.

Inhalt

Inhalt	1
Abbildungsverzeichnis	3
Tabellenverzeichnis	4
Abkürzungsverzeichnis	5
1 Übersicht.....	7
1.1 <i>Motivation.....</i>	7
1.2 <i>Ziel</i>	9
1.3 <i>Kapitelübersicht.....</i>	10
2 Gründerzentren	11
2.1 <i>Definition Gründerzentrum</i>	11
2.2 <i>Geschichtliche Entwicklung.....</i>	14
2.3 <i>Gründerzentren in Deutschland.....</i>	17
2.4 <i>Vielfalt der Gründerzentren in Deutschland</i>	36
2.5 <i>Das Technologie Centrum Chemnitz.....</i>	37
3 Firmen in Gründerzentren	39
3.1 <i>Allgemeines.....</i>	39
3.2 <i>Anforderungen an Firmen.....</i>	42
3.3 <i>Ansprüche von Firmen an Gründerzentren.....</i>	44
4 Anforderungen an Gründerzentren.....	49
4.1 <i>Das „ideale“ Gründerzentrum</i>	49
4.2 <i>Das Technologie Centrum Chemnitz.....</i>	54
5 Anforderungen an das Gebäudemanagement	56
5.1 <i>Flächenmanagement.....</i>	56
5.2 <i>Technisches Gebäudemanagement.....</i>	61
5.3 <i>Infrastrukturelles Gebäudemanagement.....</i>	64
5.4 <i>Kaufmännisches Gebäudemanagement.....</i>	66

5.5	<i>Gefahren und Probleme.....</i>	69
5.6	<i>Vorbeugende Maßnahmen / Verbesserungen.....</i>	71
6	Fazit und Ausblick	75
6.1	<i>Besonderheiten von Gründerzentren</i>	75
6.2	<i>Fazit.....</i>	78
6.3	<i>Zukünftige Entwicklung von Gründerzentren.....</i>	79
Literatur	83
Anlagen	85
Selbstständigkeitserklärung	89

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Übersicht Gründerzentren in Deutschland	18
Abbildung 2: Verteilung der Innovationszentren nach prägenden Umgebungen	21
Abbildung 3: Gruppierung der Innovationszentren nach HNF	29
Abbildung 4: Belegte Fläche zum Stichtag	30
Abbildung 5: Häufigkeit der Nennung von Institutionen als Gesellschafter von Innovationszentren	31
Abbildung 6: Anzahl der Nennungen zum Betriebsregime der Betreiberorganisationen ..	32
Abbildung 7: Quellen der Umsätze und Erträge der Betreiberorganisationen.....	33
Abbildung 8: Firmenentwicklung in Zentren: Auszüge und ihre Gründe	41
Abbildung 9: Motive der Nutzer für die Wahl des TCC als Standort.....	45
Abbildung 10: Nutzung der angebotenen Dienstleistungsangebote des TCC	46
Abbildung 11: Interesse an Unterstützungsangeboten	47
Abbildung 12: Interesse an der Vorstellung neuer Mieter zum Netzwerkaufbau und Kontaktanbahnung	48
Abbildung 13: Flächenmanagementtool - Erdgeschoss – „Startup“-Gebäude.....	59
Abbildung 14: Suchfunktion des Flächenmanagementtools.....	60
Abbildung 15: Formular – Erfassungsgrundlage für potentielle Mieter	85
Abbildung 16: Reinigungsplan – ausgeschriebene Reinigungsdienstleistungen	87

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Gesamtanzahl Zentren nach Bundesländern.....	20
Tabelle 2: Hauptsächlichste Zielgruppen für Leistungen der Innovationszentren	22
Tabelle 3: Zielstellungen der Innovationszentren	24
Tabelle 4: Häufigkeit der Realisierung von Dienstleistungsangeboten durch die Zentren und ihre Netzwerke	25
Tabelle 5: Infrastrukturangebote von Innovationszentren	27
Tabelle 6: Kooperationspartner der Zentrumsbetreiber aus der Wirtschaftsförderung und -beratung	35
Tabelle 7: Kennziffern zu Zentrumsstandorten (BVIZ-Mitglieder)	39
Tabelle 8: Ergebnisse 2009 Deutschland gesamt	40
Tabelle 9: Vergleich der Besonderheiten zwischen Gewerbeimmobilie und Gründerzentrum.....	75

Abkürzungsverzeichnis

TCC	Technologie Centrum Chemnitz
BVIZ	Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V.
SIT	Sächsische Industrie- und Technologiemesse
IZ	Innovationszentren
RFID	radio-frequency identification
GEFMA	German Facility Management
CAFM	Computer Aided Facility Management
AG TZ-S	Arbeitsgemeinschaft TechnologieZentrum Sachsen

1 Übersicht

Im folgenden Kapitel wird auf die Motivation und die Ziele dieser Bachelorarbeit eingegangen. Außerdem wird ein kurzer Überblick über den Aufbau gegeben, um die Struktur der Bachelorarbeit besser nachvollziehen zu können.

1.1 Motivation

Gründerzentren sind in der heutigen Zeit ein wichtiger Faktor zur Unterstützung von Unternehmensneugründungen. Gefördert werden diese sehr häufig von den Ländern, Städten und Kommunen, die sich durch die Unterstützung von Unternehmen eine langfristige Bindung an die Region und ein Wachstum der Wirtschaft erhoffen. Dies geschieht über vielfältige Angebote für junge Unternehmen, wie z.B. der preiswerten Flächenvermietung, durch die Übernahme von Empfangsdienstleistungen, Seminarraumvermietungen und Gründerberatung. Es soll somit eine Struktur entstehen, die Firmen noch vor der Gründungsphase über die Gründung bis hin zur erfolgreichen Marktablierung möglichst optimale Voraussetzungen bietet. Hierzu ist auch die Nähe zu Forschungseinrichtungen sehr wichtig, um potentielle Gründer so früh wie möglich zu erreichen und unterstützen zu können. Aber auch der weiterführende Technologietransfer zwischen den Firmen und Forschungseinrichtungen ist ein wichtiger Baustein in der Förderung von Unternehmen, denn um ein erfolgreiches Unternehmen hervorzubringen, bedarf es innovativer Technik und guter Ideen.¹ Ein wichtiger Punkt ist hierbei außerdem die Förderung der Kontakte zwischen den einzelnen Firmen. Dies soll den Austausch von Wissen und Erfahrungen fördern und Firmenbeziehungen zur gegenseitigen Unterstützung erzeugen.²

¹ Vgl. Wissens- und Technologietransfer an Universitäten, 2012, Seite 1 – 3.

² Vgl. Mehr Innovationen für Deutschland, 2012, Seite 6.

Gründerzentren müssen somit eine Vielzahl von Leistungen erbringen, technisch auf dem neusten Stand sein und eine hohe Flexibilität aufweisen, um den ständig wechselnden Platzbedarf junger Firmen erfüllen zu können. Dabei müssen sie jedoch selber wirtschaftlich rentabel bleiben, was hohe Anforderungen an die Betreiber der Gründerzentren stellt. Es bedarf somit einer effizienten Verwaltung dieser Zentren. Da hohe Ansprüche an das Facility Management gestellt werden, müssen Betreiber eine Vielzahl von Einflussfaktoren berücksichtigen und die Anforderungen der Unternehmen beachten.³

Die Unterstützung von technologieorientierten Unternehmen hat sich auch die Firma Technologie Centrum Chemnitz (TCC) zum Ziel gesetzt. Seit der Entstehung hat das TCC ca. 250 Unternehmen mit technologischer Ausrichtung betreut. Auf ca. 14.000 m² Büro-, Werkstatt- und Lagerfläche unterstützt das TCC die Firmen mit dem Ziel, diese in der Gründungs- und Anfangszeit zu begleiten und erfolgreich am Markt zu etablieren.⁴ Diesbezüglich bietet es eine Vielzahl von Leistungen an, um den Firmen eine bestmögliche Unterstützung zukommen zu lassen. Jedoch ist dies mit enormen Anforderungen an das Unternehmen und das Gebäudemanagement verbunden. Flächenmanagement, Schließsystem und Seminarraumverwaltung sind nur einige Teilbereiche, welche der Autor während seines Praxismoduls durchlaufen durfte. Die dabei gesammelten Erfahrungen werden deshalb auch in der Bearbeitung des Themas Beachtung finden.

³ Vgl. Mehr Innovationen für Deutschland, 2012, Seite 6-7.

⁴ Vgl. http://www.tcc-chemnitz.de/cgi-bin/click.system?navid=Historie_und_Ergebnisse_1128&sid=g5jeAlnL4AGNetxNEXZ3Tz7IQ0X6v0G0

1.2 Ziel

Grundsätzlich soll diese Arbeit das allgemeine Verständnis von Gründerzentren fördern. Dabei wird die geschichtliche Entwicklung der Gründerzentren betrachtet sowie ein Einblick in die Struktur der Gründerzentren in Deutschland gegeben. Aber auch die Unternehmen, welche ein solches Gründerzentrum nutzen, werden aufgezeigt.

Hierbei sollen ebenfalls die Ansprüche an solche Firmen näher beleuchtet werden, weil besonders im rechtlichen Bereich Anforderungen an die jungen Unternehmen gestellt werden, da nicht jede Firma automatisch ein Gründerzentrum als Ausgangsbasis für ihre Unternehmung wählen kann.

Weiterhin wird untersucht, welche Ansprüche diese Firmen an die Gründerzentren stellen, um einen möglichst guten Eindruck zu erhalten, welche Forderungen an die Zentren gestellt werden.

Im Rahmen dieser Untersuchung der bestehenden Strukturen und Anforderungen an die Gründerzentren werden dann besonders im Hinblick auf das Gebäudemanagement Analysen durchgeführt. Dazu zählen sowohl das infrastrukturelle, kaufmännische als auch das technische Gebäudemanagement sowie das Flächenmanagement. Hierzu werden speziell auch die gesammelten Erfahrungen aus dem Praxismodul im TCC einbezogen und Lösungsansätze diskutiert.

Es werden somit wichtige Punkte angesprochen, welche beim Betrieb eines Gründerzentrums von Bedeutung sind und u.a. Handlungsempfehlungen erarbeitet, um die Struktur und Verwaltung der Gründerzentren zu verbessern bzw. Denkanstöße zu geben.

1.3 Kapitelübersicht

Die Bachelorarbeit besteht aus **6 Kapiteln**, welche hier kurz erläutert werden.

Nach der allgemeinen Aufgabenstellung und Zielsetzung, welche in **Kapitel 1** behandelt werden, folgt in **Kapitel 2** eine umfangreiche Einleitung, die das allgemeine Verständnis in Bezug auf Gründerzentren fördern soll. Gleichzeitig dient es als Grundlage, um die entstehende Problematik, welche in dieser Arbeit behandelt werden soll, nachvollziehen zu können. Es wird außerdem auf das TCC eingegangen, welches als Betriebspartner zur Durchführung des Praxismoduls diene.

Anschließend wird in **Kapitel 3** auf die Firmen bzw. die Vorstufen von Firmen eingegangen. Hier werden Anforderungen untersucht, welche eine Firma erbringen muss, um überhaupt Mieter in einem Gründerzentrum werden zu können. Außerdem wird wiederum auf die Erwartungen eingegangen, die Firmen an ein Gründerzentrum haben. Es wird aufgezeigt, welche Forderungen gestellt werden bezüglich Betreuung, Ausstattung, Raumgrößen, technischer und infrastruktureller Voraussetzungen, sowie Variabilität. Diesbezüglich wird eine Umfrage von Herrn Weber (Geschäftsführer TCC) herangezogen, welche während des Praxismoduls im TCC durchgeführt worden ist.

In **Kapitel 4** werden aus den Ansprüchen der Firmen Anforderungen an die Gründerzentren herausgearbeitet. Es soll überprüft werden, ob es ein allgemeingültiges Konzept gibt, welches ein ideales Gründerzentrum darstellt und damit auf andere Gründerzentren zur Optimierung angewendet werden kann.

Kapitel 5 beschäftigt sich mit der Umsetzung der Anforderungen im Gebäudemanagement. Es werden die Bereiche technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Gebäudemanagement betrachtet. Außerdem wird auf die Umsetzung ausgewählter Bereiche im TCC eingegangen. Hierzu zählen besonders das Flächenmanagement, Ein- und Auszüge von Firmen und das damit einhergehende Schließsystem. Ferner wird auf eventuelle Probleme und Gefahren im Gebäudemanagement hingewiesen, sowie Vorschläge zur Optimierung gegeben.

Abschließend befasst sich **Kapitel 6** mit den Unterschieden zwischen Gründerzentren und üblichen Gewerbeimmobilien, zieht ein Fazit und gibt einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung von Gründerzentren und Anforderungen aus der Sicht des Autors.

2 Gründerzentren

Im nachfolgenden Abschnitt werden alle Aspekte rund um Gründerzentren betrachtet. Da es in der Literatur eine Vielzahl von Definitionen und Arten von Gründerzentren mit großen Unterschieden gibt, wird versucht eine möglichst große Vielfalt hier zu diskutieren und allgemeingültige Definitionen und Beschreibungen zu finden. Dies bildet die Grundlage für die anschließenden Kapitel.

2.1 Definition Gründerzentrum

Zum Verständnis des Begriffs der Gründerzentren wird versucht, in diesem Abschnitt eine allgemeingültige Definition zu finden. Dies gestaltet sich jedoch schwierig da das Wort Gründerzentrum allgemein mit vielen Synonymen einhergeht. So werden sie auch als Inkubatoren, Technologiezentren, Technologieparks, Innovationszentren oder „Business Accelerators“ beschrieben. Diese Synonyme zielen jedoch alle auf ein leicht abweichendes Selbstverständnis ab. Grundsätzlich haben alle diese Einrichtungen das Ziel, Jungunternehmen beim Aufbau zu unterstützen und sie zur erfolgreichen Marktreife zu begleiten. Das kann auf viele unterschiedliche Arten geschehen.⁵ Für die Bearbeitung dieser Bachelorarbeit wird deshalb der Begriff Gründerzentrum als allgemeingültiger Begriff verwendet, da sich die genannten Synonyme meist nur aus Gründen des Marketings oder der Auswahl von Branchen unterscheiden, welche in dem jeweiligen Gründerzentrum ansässig sind. Dies wird in diesem Kapitel zudem noch näher erläutert.

Im Rahmen des Praxismoduls an der Hochschule Mittweida im Studiengang „Immobilienmanagement und Facilities Management“ konnte der Autor selbst einige Erfahrungen im Selbstverständnis von Gründerzentren sammeln. Das Praxismodul wurde bei der Firma Technologie Centrum Chemnitz GmbH durchgeführt, welche aufgrund von vier unterschiedlichen Standorten einen guten Einblick in die Arten von Gründerzentren gewähren konnte. Dadurch ist es nun möglich, die wichtigsten Aufgaben, anhand welcher sich Gründerzentren definieren, aus eigener Erfahrung zu formulieren und diese mit anderen Definitionen zu vergleichen.

⁵ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 67 – 72.

Der wohl wichtigste Punkt in der heutigen Zeit ist wahrscheinlich die Bereitstellung von geeignetem Gewerberaum. Junge Firmen verfügen meist noch nicht über ausreichend finanzielle Mittel, um eine Gründung in einer herkömmlichen Gewerbeimmobilie durchzuführen. Diese sind meist mit großen Investitionen verbunden, um für die Gründung geeignet zu sein. Damit einhergehend sind auch die infrastrukturellen Leistungen von Gründerzentren sehr wichtig. Diese beinhalten z.B. auch einen gemeinschaftlich nutzbaren Empfangsdienst, welcher eine ausschließliche Konzentration auf das Kerngeschäft einer Neugründung ermöglicht, ohne zusätzliche Ressourcen zu binden.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Firmen. Dadurch können Geschäftsbeziehungen entstehen, die den Fortschritt der Unternehmung für beteiligte Partnerfirmen unterstützen.

Außerdem ist auch die Förderung der Unternehmen im wirtschaftlichen Bereich von Bedeutung. Hier spielen z.B. Zusatzleistungen eine wichtige Rolle, wie die Bereitstellung von vergünstigtem Gewerberaum im Vergleich zur Marktmiete oder Vergünstigungen für die Nutzung von Parkplätzen oder Seminarraumvermietung.

In der Literatur findet man hierzu verschiedene Definitionen von Gründerzentren. Der Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. ist der größte Vertreter von Gründerzentren in Deutschland. Dieser definiert ein Gründerzentrum anhand von 3 grundsätzlichen Hauptaufgaben:

1. „Initiierung und Betreuung von Unternehmensgründungen, inklusive Bereitstellung von Flächen und Infrastruktur;
2. Leistungen im Bereich Technologietransfer;
3. Tätigkeiten klassischer Wirtschaftsförderung.“⁶

Wie bereits hier ersichtlich wird, ist diese Definition nahezu identisch mit den von mir selbst gesammelten Erfahrungen.

Eine gute Zusammenfassung bezüglich der Definition wird in dem Buch „Geschäftsmodelle für Inkubatoren“ von Jan Alberti beschrieben. Er analysiert die Entwicklung der Definition über den gesamten Entstehungsprozess von Gründerzentren.

⁶ Jahresbericht 2014, 2014, Seite 11.

Hierzu zieht er zahlreiche Definitionen heran und zeigt die stetige Weiterentwicklung von Gründerzentren anhand der verschiedenartigen Definitionen über die Jahre seit der Entstehung auf.

Die wichtigsten Kriterien eines Gründerzentrums sind hierbei:

1. Bereitstellung preisgünstiger Gewerbeflächen
2. geteilte Bürodienstleistungen durch die Firmen sowie
3. Beratung und Hilfestellungen für Unternehmen.⁷

Im Laufe der Entwicklung wurden dann zusätzliche Dienstleistungen angeboten, welche eine Auswirkung auf die Definition der Gründerzentren hatte. Hier spielten das Angebot von Finanzierungsbereitstellungen und der Technologietransfer zwischen den Firmen eine zusätzliche Rolle. Als letzten Entwicklungsschritt hält er noch fest, dass mittlerweile auch eine Beteiligung der Gründerzentren an den Firmen eine übliche Praxis darstellt.⁸

Da jedoch im Zuge dieser Bachelorarbeit eine allgemeingültige Definition gefunden werden soll, welche zur weiteren Bearbeitung dienen kann, wird dieser Arbeit die Definition des BVIZ zugrunde gelegt. Diese deckt sich mit den eigenständig gesammelten Erfahrungen, sowie mit den anderen beschriebenen Charakterisierungen. Lediglich die Beschreibung von Gründerzentren durch die Beteiligung an den Firmen entfällt hier, da dies keine allgemeingültige Grundlage darstellt.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass Gründerzentren einer stetigen Weiterentwicklung unterliegen. Zwar unterscheiden sich die einzelnen Gründerzentren teilweise voneinander, jedoch ist das Grundprinzip der Vermarktung von Gewerberaum, einhergehend mit den Zielen von Wirtschaftsförderung und Technologietransfer, der Grundpfeiler hinter der Entwicklung dieser Zentren.

⁷ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 67 – 72.

⁸ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 67 – 72.

Da eine Ausarbeitung, bezugnehmend auf alle unterschiedlichen Arten, aufgrund des Umfangs nicht durchgeführt werden kann, wird abweichend von der allgemeinen Charakterisierung nur eine Sonderform eines Gründerzentrums näher beleuchtet. Diese ist das Technologie Centrum Chemnitz GmbH, welches als Spezialisierung eines Gründerzentrums nur technologieorientierte Unternehmen betreut. Somit soll versucht werden, immer allgemeingültige Aussagen zu formulieren und diese mit dem TCC zu vergleichen.

2.2 Geschichtliche Entwicklung

Die Geschäftsidee der Gründerzentren stammt aus den USA. Hier wurde 1959 in Batavia, New York, ein 79.000 m² großes leerstehendes Industriegebäude von der Familie Mancuso zur Vermietung einzelner Flächen an Jungunternehmen erschlossen. Dieses Gebäude gilt als erstes Gründerzentrum weltweit. Da sich in dem ländlichen Gebiet kaum eine Firma, aufgrund der wirtschaftlichen Lage, ein solch großes Gebäude alleine mieten konnte, bot die Familie Mancuso Gründungsunternehmen vergünstigte Gewerbeflächen an. Um die eigene Finanzierung des Gründerzentrums zu sichern, kamen zur Vermietung der Flächen auch noch Dienstleistungen, wie Bürodienstleistungen, Finanzierungen und Unternehmensberatungen hinzu. Diese waren allerdings mit einem zusätzlichen Entgelt verbunden, welches die eigene Wirtschaftlichkeit sichern und zudem die Erfolgschancen und das Wachstum der eingemieteten Firmen verbessern sollte.⁹

Vergleicht man diese Ziele des ersten Zentrums, mit der zuvor ausgearbeiteten Definition, wird ersichtlich, dass dieses Geschäftsmodell bereits sehr stark mit der heutigen Definition übereinstimmt. Dadurch ist es auch nicht verwunderlich, dass jenes Gebäude noch heute als selbiges fungiert und mehr als 1.000 Unternehmen aus ihrer Gründungsphase heraus unterstützt hat.¹⁰

In der darauffolgenden Zeit entwickelten sich weitere Zentren ganz nach dem Vorbild des ersten Gründerzentrums, indem alte Industriegebäude aufgekauft und diese so vermarktet wurden, dass die verfügbare Fläche aufgeteilt und an mehrere Unternehmen kostengünstig vermietet wurde. Allerdings erfuhren diese schon bald eine Weiterentwicklung, indem auch auf die Vermarktung von Forschungsergebnissen und

⁹ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 61.

¹⁰ Vgl. <http://www.batavianewyork.com/for-businesses/pages/batavia-industrial-center>

Technologien der Firmen Wert gelegt wurde. 1964 gründete sich das „University City and Science Center“ in Philadelphia. Diese Einrichtung war hauptsächlich für den Technologietransfer zwischen 28 beteiligten Colleges entwickelt worden. Jedoch wuchs dieses Center aufgrund der Übernahme von Dienstleitungen, Flächenbereitstellung sowie der Förderung der Gründung von Unternehmen aus der Universität heraus zu einem bedeutenden Meilenstein der Entwicklung von Gründerzentren. Dies führte bald dazu, dass aufgrund des Erfolgs und durch Unterstützung mit Fördergeldern viele Zentren an Universitäten und Forschungseinrichtungen entstanden.¹¹

Allerdings wurden diese Zentren nicht nur mit der Funktion des Technologietransfers gegründet. Auch zu dem Zweck der Wirtschaftsförderung in innerstädtischen Gebieten mit hoher Arbeitslosigkeit entwickelten sich in den 1980er Jahren zahlreiche Gründerzentren. Diese wurden von privaten Firmen, religiösen Einrichtungen und öffentlichen Partnern initialisiert. Durch die Zusammenarbeit dieser Parteien gelang es, bis 1985 insgesamt 60 Gründerzentren in den USA zu errichten. Ab den 1990er Jahren kam es dann zu einer Zunahme von ausschließlich privat finanzierten Gründungen dieser Einrichtungen, welche bis zu diesem Zeitpunkt meist nur mit der Finanzierung durch die öffentliche Hand einherging.¹²

Durch das Vorbild der in den USA gegründeten Zentren wurden auch in Europa die ersten Gründerzentren errichtet. Als erste Vertreter dieser Entwicklung gelten der Cambridge Science Park und das Sophia Antipolis, welche Ende der 1960er Jahre entstanden. Jedoch verlief die Entwicklung der Gründerzentren in Europa langsamer als die in den USA. Als Vorreiter für die Entwicklung in Europa gilt diesbezüglich England. Durch die Entstehung von „Business Innovation Centres“, sowie Science Parks Ende der 1970er Jahre konnten neue Gründerzentren entstehen. Aufgrund der geschichtlichen wirtschaftlichen Entwicklung bezüglich der Schließung großer Fabriken, wurden diese ehemaligen Arbeitern zur Gründung gemeinnütziger Werkstätten angeboten. Dies hatte zum Ziel, die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen und Wirtschaftsförderung zu betreiben, was mithilfe von finanziellen Mitteln unterstützt werden konnte. Ein weiteres Beispiel ist hier auch die Nutzung historischer Gebäude durch Künstler und Handwerker.¹³

¹¹ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 61-62.

¹² Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 61-62.

¹³ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 63.

In Deutschland begann die Entwicklung 1983 mit dem ersten Gründerzentrum in Berlin. Die Zentren wurden sehr stark mit öffentlichen Mitteln finanziert und werden bis heute noch als Technologie- und Gründerzentren bezeichnet, zu welchen auch das Technologie und Gründerzentrum in Chemnitz zählt. Auf der Basis der Finanzierung durch die öffentliche Hand sind so bis zur Wiedervereinigung von Deutschland 70 Gründerzentren entstanden, die besonders zur regionalen Wirtschaftsförderung beitragen sollten. Wichtige Partner der Zentren sind diesbezüglich bis heute noch Hochschulen, Universitäten, Industrie- und Handelskammern, Sparkassen sowie die Kommunen selbst. Diese Entwicklung breitete sich nach der Wiedervereinigung auch auf die neuen Bundesländer aus und führte zu einer stetigen Zunahme von Gründerzentren in Deutschland, welche alle, vertreten durch den BVIZ, die Ziele der unter Punkt 2.1 erläuterten Definition vertreten.¹⁴

Abweichend von der Entwicklung neuer Gründerzentren, welche mit öffentlichen Mitteln finanziert werden, gibt es besonders in den USA noch den Trend der privatwirtschaftlich gegründeten Zentren. Diese haben ein anderes Geschäftsmodell. Sie finanzieren sich über eine Beteiligung der Gründerzentren an den Firmen. Hier werden die Firmen direkt von den Zentren unterstützt, indem diese in die Firmen investieren und durch finanzielle Mittel, Bereitstellung von Räumlichkeiten sowie Beratungsangebote die Firmen in ihrem Wachstum begleiten. Bei erfolgreichem Markteintritt dieser Firmen erhält dann das Gründerzentrum, aufgrund der erworbenen Anteile an der Firma, eine entsprechende Vergütung, über die sich dieses Geschäftsmodell finanziert. Dies ist ein Trend, der seit 1996 mit der Gründung des ersten auf diese Weise gegründeten Zentrums anhält und bereits zahlreiche Neugründungen hervorbrachte.¹⁵

Zusammenfassend lässt sich somit sagen, dass die Entstehung der Gründerzentren sehr unterschiedlich abgelaufen ist. Der Hauptgrund für die Entwicklung lässt sich allerdings weltweit auf den Versuch der Wirtschaftsförderung und der damit einhergehenden Unterstützung junger Unternehmen zurückführen. Aber auch die Umnutzung alter Gebäude ist hier anzuführen. Die Idee des Gründerzentrums wurde aufgrund unterschiedlicher Voraussetzungen und Anforderungen aber unterschiedlich umgesetzt, weshalb auch die Vielzahl an verschiedenen Bezeichnungen entstand. Jedoch hat sich weltweit, aufgrund der stetigen Zunahme von Gründerzentren, ein erfolgsversprechender Eindruck manifestieren können.

¹⁴ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 63-64.

¹⁵ Vgl. Geschäftsmodelle für Inkubatoren, 2011, Seite 66-67.

2.3 Gründerzentren in Deutschland

Heute gibt es in Deutschland über 300 Einrichtungen, die sich nach der Definition des BVIZ als Gründerzentrum definieren. Dies bedeutet, dass sie Aufgaben der Wirtschaftsförderung übernehmen, den Technologietransfer und Unternehmensgründungen fördern. Es wird versucht, in diesem Abschnitt eine Übersicht über die Struktur der Zentren in Deutschland zu geben, wichtige Partner zu typisieren, relevante Kennzahlen zur Einschätzung der aktuellen Lage zu finden und Leistungen zu beschreiben, welche von den unterschiedlichen Gründerzentren angeboten werden. Dieser Überblick soll dann als Ausgangslage für die weitere Bearbeitung des Themas dienen.¹⁶ Die letzte umfassende Datenerhebung in diesem Bereich stammt aus dem Jahre 2010 und wurde vom BVIZ durchgeführt. Da es allerdings keine aktuelleren Statistiken gibt, die alle Bereiche der Gründerzentren abdecken, wird diese Datenerhebung als Basis der Ausarbeitung verwendet. Jedoch werden, sofern sie existieren, aktuellere Statistiken in einzelnen Bereichen mit einbezogen, sollten diese Veränderungen zum Stand von 2010 aufweisen.

Um einen Überblick über die Anzahl und Verteilung der Gründerzentren in Deutschland zu erhalten, gibt der Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. unregelmäßig Statistiken und Übersichten über die Entwicklung der Zentren in Deutschland bekannt. Er erhebt z.B. Daten im Bereich der Anzahl von Gründerzentren, der Auslastung durch Mieter innerhalb der Zentren oder auch der angebotenen Dienstleistungen. Aufgrund dieser Daten soll die Zusammenarbeit zwischen den Zentren und die Qualität der angebotenen Leistungen verbessert werden.¹⁷

Abbildung 1 zeigt die Anzahl und die Verteilung der Gründerzentren in Deutschland. Die aktuellste Datenerhebung aus dem Jahre 2010 zeigt, dass in Deutschland 346 Gründerzentren existieren.

¹⁶ Vgl. Jahresbericht 2014, 2014, Seite 11.

¹⁷ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 1- 6.



Abbildung 1: Übersicht Gründerzentren in Deutschland¹⁸

Besonders auffällig in der Struktur ist hierbei die Bildung von Ballungszentren. So befinden sich sehr oft mehrere Gründerzentren in Großstädten. Das größte Ballungsgebiet in Deutschland liegt in Nordrhein-Westfalen. Im ländlichen Raum hingegen existieren nur vereinzelt Gründerzentren. Dies hat hauptsächlich mit der geschichtlichen Entwicklung zu tun, sodass Gründerzentren meist an Standorten von Universitäten und Forschungseinrichtungen entstanden, wo die Wahrscheinlichkeit der Auslastung der Zentren durch Neugründungen aus Forschungseinrichtungen entsprechend höher ist, als in Städten ohne Universitäten. Außerdem sollten sie, wie bereits erwähnt, die Wirtschaft ausgewählter Stadtteile beleben und die dortige Struktur fördern.¹⁹

Demnach ist es nicht verwunderlich, dass besonders in Nordrhein-Westfalen viele Standorte entstanden, da aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung und der vorhandenen Rohstoffvorkommen eine gut ausgebildete Industrielandschaft vorhanden ist. Diese zu fördern und mit neuen Innovationen und Technik weiter zu entwickeln, war vermutlich der Hauptgrund hinter der Ansiedlung so vieler Zentren.²⁰

¹⁸ Jahresbericht 2014, 2014, Seite 11.

¹⁹ Vgl. Jahresbericht 2014, 2014, Seite 11.

²⁰ Vgl. Jahresbericht 2014, 2014, Seite 11.

Besonders auffällig ist auch die starke Konzentration in Berlin, welche als Hauptstadt versucht, ein junges und innovatives Gesamtbild zu vermitteln. Junge und innovative Firmen anzusiedeln, unterstützt dieses Ziel nachhaltig. Hohe Konzentrationen finden sich zudem meist in den Landeshauptstädten der Bundesländer, besonders auffällig in Bayern und Sachsen.²¹

Dies wird auch anhand von **Tabelle 1** verdeutlicht. So ist Nordrhein-Westfalen mit 68 Gründerzentren Spitzenreiter der Bundesländer in Deutschland. Unter den Stadtstaaten ist, wie bereits erwähnt, Berlin als Landeshauptstadt mit 10 Gründerzentren ein wichtiger Standort in Deutschland.²²

Sachsen wird hier mit einer Anzahl von 23 Gründerzentren erwähnt. Diese Zahl ist jedoch nicht mehr aktuell, da laut der neusten Erhebung der Arbeitsgemeinschaft TechnologieZentrum Sachsen von 2015 nur noch 19 Gründerzentren existieren. Der Wegfall dieser vier Zentren ist meist damit verbunden, dass die Förderprogramme, durch welche diese entstanden sind, auslaufen und die Zentren darauf hin häufig verkauft werden. Dies muss bei der Betrachtung dieser Statistik auch in anderen Bundesländern beachtet werden.²³

²¹ Vgl. Jahresbericht 2014, 2014, Seite 11.

²² Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 3.

²³ Vgl. Jahresbericht 2015, 2015, Seite 4.

Bundesland	Anzahl Zentren
Baden-Württemberg	44
Bayern	48
Berlin	10
Brandenburg	20
Bremen	6
Hamburg	1
Hessen	12
Mecklenburg-Vorpommern	22
Niedersachsen	24
Nordrhein-Westfalen	68
Rheinland-Pfalz	16
Saarland	4
Sachsen	23
Sachsen-Anhalt	18
Schleswig-Holstein	19
Thüringen	11
Gesamt	346

Tabelle 1: Gesamtanzahl Zentren nach Bundesländern²⁴

Betrachtet man diese Verteilung als Ganzes, wird ersichtlich, dass es in Deutschland zum heutigen Tage eine flächendeckende Struktur von Gründerzentren gibt, welche Unternehmensneugründungen in Gesamtdeutschland fördert. Darüber hinaus werden die Gründerzentren noch von vielen weiteren Faktoren beeinflusst, die die Struktur und den Aufbau der Zentren sowie deren Angebote definieren.

Ein wichtiger Einflussfaktor, der den Aufbau beeinflusst, ist die Lage. Gründerzentren, welche sich in Stadtzentren befinden, haben meist andere Einflussfaktoren wie Zentren im ländlichen Raum. **Abbildung 2** zeigt diesbezüglich die drei Haupteinflussgrößen aufgrund der Umgebung der Zentren, die die Ausrichtung beeinflussen.²⁵

²⁴ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 3.

²⁵ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 5.

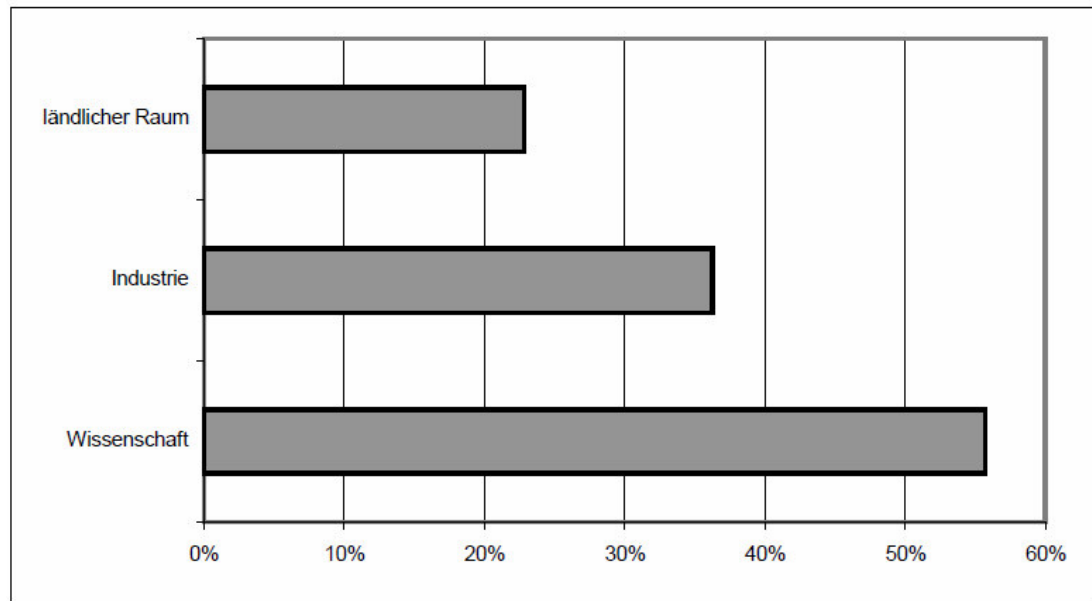


Abbildung 2: Verteilung der Innovationszentren nach prägenden Umgebungen²⁶

Aus der Darstellung wird ersichtlich, dass diese drei Umgebungen entweder durch ein wissenschaftliches Umfeld, ein industrielles Umfeld oder ein ländliches Umfeld, geprägt sind. So geben über 50% der Zentren an, einen Standort in einem wissenschaftlichen Umfeld zu besitzen und nur knapp über 20% einen Standort in einem ländlichen Raum. Da besonders in einem industriellen und wissenschaftlichen Umfeld technische und innovative Entwicklungen hervorgebracht werden, welche durch Unterstützung zur Reife gebracht werden können und somit Wachstum und Wirtschaftsförderung versprechen, ist es nicht verwunderlich, dass die meisten der Zentren in einem dieser beiden Bereiche gegründet werden. Als typisches Beispiel kann hierbei ein Standort in Universitätsnähe genannt werden, da durch die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen oder auch Hochschulen, Ausgründungen aus dem Hochschulumfeld angestrebt werden. Weil dies im ländlichen Raum meist keine Möglichkeit darstellt, neue Mieter für die Zentren zu akquirieren, sind die Zentren hier meist breiter aufgestellt. Das bedeutet, dass sie nicht wie hochschulnahe Zentren besonderen Fokus auf spezielle Branchen legen.

Deshalb werden hier die Ausstattung und die angebotenen Dienstleistungen so angepasst, dass möglichst viele der potentiellen Neugründer das optimale Umfeld erhalten, im Gegensatz zu den spezialisierten Zentren.²⁷

²⁶ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 5.

²⁷ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 5.

Durch das Umfeld geprägt, unterscheiden sich auch die Zielgruppen der Gründerzentren in Deutschland. Grundsätzlich streben die Zentren Firmen an, welche ein großes Wachstumspotential besitzen und somit zur regionalen Wirtschaftsförderung beitragen.

Tabelle 2 beschreibt näher, um welche Zielgruppen es sich hierbei handelt.

Zielgruppe	Häufigkeit der Nennungen
Innovative/ technologieorientierte Unternehmensgründer	94%
Technologieunternehmen	82%
Unternehmensgründungen aus der Industrie	79%
Unternehmensgründungen aus dem Wissenschaftsbereich	76%
Existenzgründer generell	73%
Ingenieur-Dienstleister (Ingenieurbüros)	69%
Unternehmen generell	62%
Forschungsunternehmen	58%
IT-Dienstleister	54%
private F&E-Einrichtungen (inkl. An-Institute)	48%
öffentl. Forschungseinrichtungen (universitäre, außeruniversitäre)	47%
wirtschaftsnahe Dienstleister (Rechtsanwälte, Unternehmens-/ Steuerberater, Werbeagentur)	43%
wissenschaftliche/technische Gesellschaften	41%
Kommunale, o.a. öffentliche Einrichtungen	29%
Vereine	17%

Tabelle 2: Hauptsächliche Zielgruppen für Leistungen der Innovationszentren²⁸

Mit einer Nennung von 94% stellen technologieorientierte Unternehmensgründer die größte Zielgruppe der Gründerzentren dar. In den nachfolgenden Nennungen fällt auf, dass aber allgemein Unternehmensgründungen, egal ob aus dem wissenschaftlichen oder industriellen Bereich, zu den meistgenannten Zielgruppen zählen. Dies ist wahrscheinlich aufgrund des bereits erwähnten Wachstumspotentials der Fall.

²⁸ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 8.

Auffällig ist außerdem die Nennung von Forschungseinrichtungen, welche unterstützend zu den bereits genannten Zielgruppen den Technologietransfer und die Zusammenarbeit unter den Firmen durch Kooperationen unterstützen können. Den kleinsten Teil der Zielgruppen bilden Vereine und öffentliche Einrichtungen. Diese werden vermutlich kaum genannt, da sie aufgrund des mangelnden Wachstumspotentials nur einen kleinen Teil der Mieter in den Zentren ausmachen.²⁹

Um diesen Zielgruppen ein bestmögliches Arbeitsumfeld zu ermöglichen, haben sich die Zentren unterschiedliche Ziele gesetzt, die dieses optimale und ihren Anforderungen entsprechende Umfeld gewährleisten sollen. Der wichtigste Punkt, wie aus **Tabelle 3** ersichtlich wird, ist hierbei für nahezu alle Zentren die Schaffung günstiger Start- und Rahmenbedingungen. Da dies das Kerngeschäft der Gründerzentren darstellt, ist es kaum verwunderlich, dass dies als Hauptziel bezeichnet werden kann. Dasselbe gilt auch für das Ziel der regionalen Wirtschaftsförderung, welche bereits unter Punkt 2.1 als Hauptaufgabe der Zentren definiert wurde. Das kann, wie die Darstellung zeigt, durch den Versuch der Ansiedlung im Umfeld des Gründerzentrums sein oder durch die Realisierung von Projekten im Bereich der Regionalentwicklung. Die Umsetzung des Technologietransfers als dritte Hauptaufgabe der Zentren fällt durch die Zentren auch sehr unterschiedlich aus und nimmt eher einen der hinteren Plätze in der Zielstellung ein. So spielt die Mitwirkung an internationalen Kooperationsprojekten mit 49% eine kleinere Rolle, als die Realisierung von Transferprojekten zwischen Wissenschaft und Wirtschaft mit 71%. Ziele, wie die Errichtung von regionalen und überregionalen Netzwerken, welche sowohl den Technologietransfer als auch die Wirtschaft fördern sollen, sind mit 77% von den Gründerzentren sehr häufig genannt worden.

²⁹ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 8-9.

Da die Zielsetzung nicht nur vom gegebenen Umfeld, sondern auch von den Anforderungen der Firmen im Zentrum abhängig ist, sind somit über die Jahre der Entstehung unterschiedliche Zielsetzungen gewachsen, welche für jedes Gründerzentrum die optimalen Voraussetzungen zur Bewirtschaftung bieten.

Genannte Ziele der Zentren	Anzahl der Nennungen	Prozentualer Anteil
Schaffung günstiger Start- und Rahmenbedingungen für innovative Unternehmensgründungen	125	93%
Regionale Wirtschaftsförderung durch Schaffung von Kristallisationspunkten für Unternehmensgründungen	113	84%
Initiierung und Realisierung regionaler und überregionaler Netzwerke	103	77%
Realisierung von Transferprojekten zwischen Wissenschaft und Wirtschaft	95	71%
Unterstützung von Unternehmensgründungen über das Zentrum hinaus in der Region	95	71%
Ansiedlung von Unternehmen im Umfeld des Zentrums	94	70%
Entwicklung von Unternehmen in zukunftssträchtigen Technologiefeldern allgemein	86	64%
Gezielte Unterstützung von Unternehmensgründungen aus wissenschaftl. Einrichtungen	81	60%
Profilierung zu einem Informationsknotenpunkt der Region	80	60%
Realisierg. von Projekten zur Regional-/Stadtentwicklung	72	54%
Entwicklung von Unternehmen in ausgewählten zukunftssträchtigen Technologiefeldern	71	53%
Mitwirkung an internationalen Kooperationsprojekten	65	49%
Gezielte Unterstützung von Unternehmensgründungen aus Industrieunternehmen	56	42%

Tabelle 3: Zielstellungen der Innovationszentren³⁰

³⁰ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 7.

Um diese unterschiedlichen Ziele umzusetzen, werden von den Zentren entsprechende Leistungen für die Unternehmen angeboten. Diese werden in **Tabelle 4** näher beleuchtet.

Dienstleistungsangebote	durch Zentrum	durch Netzwerke
Informationen zu Fördermöglichkeiten	86%	47%
Gründerberatung	85%	42%
Firmenkooperation	81%	31%
Geschäftspläne	61%	49%
Finanzierungsberatung	60%	65%
Projektmanagement	57%	40%
Technologietransfer	52%	59%
Messeorganisation	52%	56%
Technologieberatung	47%	60%
Marketingberatung	46%	69%
Weiterbildung	38%	70%
Unterstützung internationaler Marktzugänge	32%	58%
Buchhaltung	14%	62%
Vertriebsorganisation	14%	53%
sonstige Formen der Finanzierung für Unternehmen	11%	54%
Patentberatung	8%	80%
Gewährung von Zuschüssen	7%	70%
Versicherungsberatung	6%	75%
Eigenkapital-/ VC-Bereitstellung	5%	74%
Rechtsberatung	3%	81%
Kreditgewährung	1%	71%

Tabelle 4: Häufigkeit der Realisierung von Dienstleistungsangeboten durch die Zentren und ihre Netzwerke³¹

Das Dienstleistungsangebot der einzelnen Gründerzentren ist, wie bereits aus der Zielsetzung ersichtlich, sehr unterschiedlich. So nehmen besonders beratende Dienstleistungen einen sehr hohen Stellenwert ein. Zur Förderung und Erleichterung der Durchführung einer Neugründung und damit der Kundengewinnung, haben die meisten der Zentren in Deutschland Dienstleistungen im Bereich der Gründerberatung in ihrem Angebot. Dasselbe gilt auch für die Beratung im Bereich der möglichen Fördermöglichkeiten, welche eine Neugründung erleichtern.

³¹ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 10.

Da eine Gründung ohne eine entsprechende Finanzierung und ohne einen entsprechenden Geschäftsplan nicht funktioniert, ist auch dies ein wichtiger Dienstleistungsbereich, der von vielen Zentren angeboten wird. Es werden aber auch verbreitet Dienstleistungen angeboten, die die Bekanntheit der Firmen und des Zentrums selber steigern sollen. Hierzu zählt z.B. die Marketingberatung und die Messeorganisation. Besonders auffällig ist auch, dass Dienstleistungen, welche die einzelnen Zentren kaum vertreten, wie z.B. die Rechtsberatung, verstärkt von Netzwerken der Gründerzentren ergänzend zu den Zentren selber übernommen werden. Somit ist prinzipiell eine weitestgehende Übernahme aller relevanten Dienstleistungen für die Erfüllung der Bedürfnisse von Jungunternehmen gewährleistet. Diese sind außerdem zumeist auf die besonderen Ansprüche der einzelnen, im Gründerzentrum vertretenen Firmen und ihre Branchen spezialisiert.

Getragen werden die jeweils angebotenen Dienstleistungen von 80% der Gründerzentren selber, ohne ein entsprechendes Netzwerk in Anspruch zu nehmen. Um die Aufgaben zu bewältigen, stehen 65% der Gründerzentren dafür zwischen einem und fünf Mitarbeiter zur Verfügung. Bei ca. 25% werden zur Übernahme der Aufgaben sechs bis zehn Mitarbeiter benötigt und bei den übrigen 5% stehen dafür mehr als zehn Mitarbeiter zur Verfügung. Dies ist von der Größe des Zentrums und der Vielfalt der angebotenen Dienstleistungen abhängig.

Da in manchen Fällen das eigene Personal nicht genügend spezialisiert ist oder die Aufgabenlast die Kapazitäten der Mitarbeiter übersteigen, gibt es im Umfeld der einzelnen Zentren in fast allen Fällen ein Netzwerk, welches diese Aufgaben übernehmen kann. Diesbezüglich ist auch der Trend zu verzeichnen, dass diese Aufgaben verstärkt durch die Netzwerke übernommen werden, um eine Konzentration auf die Kernkompetenzen der Gründerzentren selber zu ermöglichen, jedoch auch eine Verminderung der Mitarbeiterzahlen mit sich führt.³²

Ein weiterer wichtiger Punkt hierbei sind Infrastrukturleistungen, die vom Gründerzentrum angeboten werden. Diese unterscheiden sich teilweise nur bedingt von den Angeboten eines normalen Gewerbeimmobilienvermieters. So zählen Hochgeschwindigkeits-internetzugänge und Breitbandverkabelung mittlerweile zum Standard von Gewerbeimmobilien. Jedoch gibt es auch eine Vielzahl von speziell angebotenen Leistungen, welche eine normale Gewerbeimmobilie nicht aufweist. So bieten einige

³² Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 9.

spezialisierte Gründerzentren Räumlichkeiten an, die den speziellen Anforderungen von bestimmten Branchen entsprechen. Hierzu zählen z.B. das Angebot von Laboren, Werkstätten und Reinräumen, welche aufgrund ihrer Spezialisierung und der Anschaffungskosten fast nur von Gründerzentren angeboten werden. Andere Angebote wie die Einrichtung einer Telefonzentrale oder von einem Büroservice sind dagegen rückläufig.

Diesbezüglich gehen aus **Tabelle 5**, zusätzlich zu dem bereits erwähnten Angebot, noch weitere angebotene Infrastrukturleistungen hervor.

INFRASTRUKTURANGEBOT	Häufigkeit	
	Zentrum	Netzwerk
	%	%
Konferenzräume	96	6
Kopierer	84	11
Empfang	74	11
Telefonzentrale	69	14
Internetanbindung für die Firmen	66	32
EDV-Vernetzung	66	30
Postversand	65	20
Büroservice	56	28
Cafeteria/ Catering	49	43
Werkschutz	25	36
Zugang zu Datenbanken	28	42

Tabelle 5: Infrastrukturangebote von Innovationszentren³³

Um junge Unternehmen dabei zu unterstützen, sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können und nicht zusätzliche Ressourcen aufbringen zu müssen, werden von den Gründerzentren wichtige Angebote übernommen. All die Angebote werden in der Regel kostenlos für die ansässigen Unternehmen angeboten und bieten wichtige Hilfestellungen für den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens. Einer der wichtigsten Punkte hierbei ist z.B. das Angebot von Konferenzräumen, welche 96% der Gründerzentren in Deutschland anbieten. Dies sind besondere Räume, die je nach Ausführung für Beratungen, aber auch für Vorträge zur Verfügung stehen und von allen Mietern geteilt genutzt werden können. Die Möglichkeit der Nutzung für Kundentermine in diesen Räumen zeichnet dieses Angebot besonders aus. Ein weiteres wichtiges Angebot

³³ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 11.

ist außerdem die Bereitstellung von Kopiergeräten, welche aufgrund Ihrer hohen Anschaffungskosten meist für junge Firmen einen hohen finanziellen Aufwand bedeuten und durch die Bereitstellung durch die Gründerzentren eine Entlastung darstellen.

Das Angebot eines Empfangsdienstes bietet sowohl für die Firmen als auch für das Gründerzentrum selber einen hohen Nutzen, welcher die Firmen entlastet und somit Kosten einspart. Wie bereits erwähnt, werden von den meisten Zentren auch Internetanschlüsse oder eine EDV-Vernetzung angeboten, die für manche Firmen ein wichtiges Kriterium darstellt, jedoch nicht für alle essentiell ist. Um den Wissenstransfer zu fördern, wird den Unternehmen auch ein Zugang zu Datenbanken gewährt, welche Gründerzentren und die Firmen darin vernetzen sollen. Jedoch wird dies auch sehr häufig von den Netzwerken übernommen, welche mit den Zentren in Verbindung stehen, weshalb nur 28% der Gründerzentren in Deutschland diese Möglichkeit anbieten. Bei allen Angeboten muss jedoch gesagt werden, dass je nach Gründerzentrum entschieden werden muss, ob ein solches Angebot sinnvoll ist, da z.B. die Kosten einer Cafeteria für ein zu kleines Zentrum kaum tragbar wären, oder andere Angebote einfach nicht von den Firmen benötigt werden.³⁴

Die Größe der Gründerzentren spielt hierbei eine wichtige Rolle. Da diese als Vermieter agieren und somit die Kosten der Angebote hauptsächlich aus den Mieteinnahmen generiert werden, ist ein Blick auf die Größen und die bereits erwähnten Mitarbeiterzahlen unerlässlich. Hierfür verdeutlicht **Abbildung 3** die vermietbare Hauptnutzfläche in m².

³⁴ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 11.

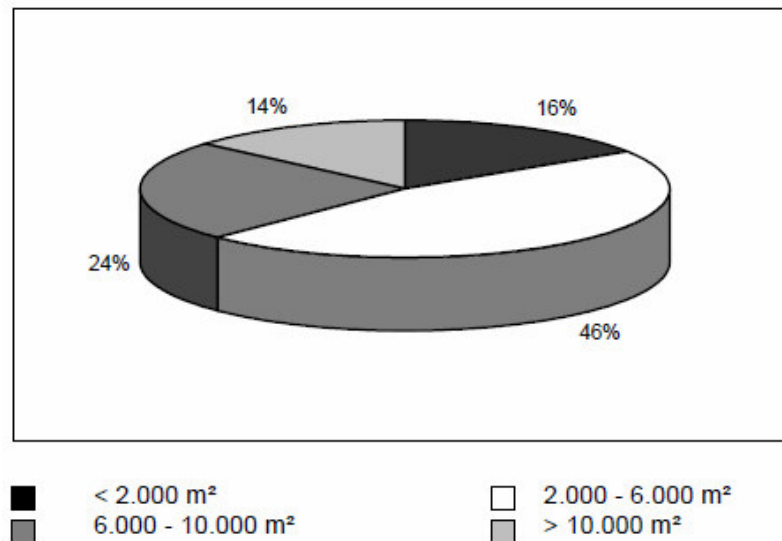


Abbildung 3: Gruppierung der Innovationszentren nach HNF³⁵

Hier wird ersichtlich, dass knapp über 50% der Gründerzentren in Deutschland über eine Fläche zwischen 2.000 m² und 6.000 m² verfügen. 40% der Zentren liegen sogar noch darüber, mit teilweise über 10.000 m². Lediglich 14% besitzen unter 2.000 m² vermietbarer Hauptnutzfläche. Aus dieser statistischen Erhebung und Erfahrungswerten geht weiter hervor, dass Gründerzentren eine Fläche von mindestens 5.000 m² besitzen sollten, um die Kosten durch die Immobilie selber tragen zu können. Dies ist jedoch nicht nur von der Größe abhängig, sondern, wie bereits erwähnt, auch von anderen Einflussgrößen wie z.B. den Personalkosten, den Angeboten und der Auslastung dieser Flächen.³⁶

Um die Auslastung der Flächen und damit eine wichtige Kennzahl im Bereich der Gründerzentren zu verdeutlichen, zeigt **Abbildung 4** eine Übersicht, die darüber Auskunft gibt. In der horizontalen Achse wird die Auslastung in Prozent und in der vertikalen Achse die Anzahl der Zentren in Prozent dargestellt.

³⁵ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 12.

³⁶ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 12.

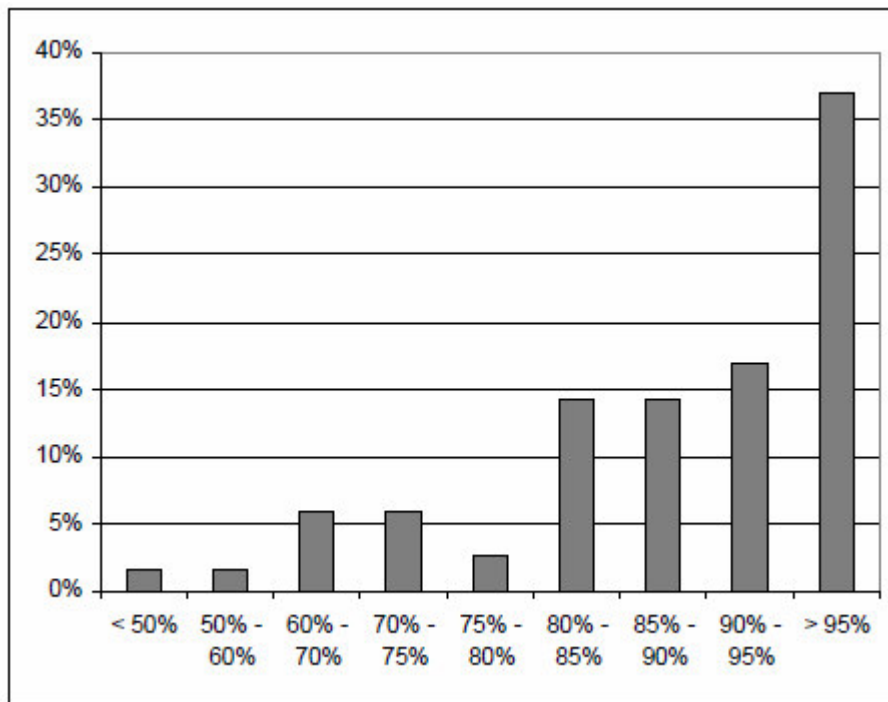


Abbildung 4: Belegte Fläche zum Stichtag³⁷

Die Abbildung zeigt, dass die Gründerzentren in Deutschland in Bezug auf die Auslastung ihrer Flächen sehr gut dastehen. Mit einer Auslastung von über 95% der Flächen besitzen über 35% der Zentren einen hervorragenden Wert.

Es wird zudem ersichtlich, dass die Mehrzahl der an der Erhebung beteiligten Gründerzentren mit einem Wert von über 80% gut vertreten ist. Hierbei ist laut BVIZ ein Wert von über 80% als hervorragend anzusehen, da Gründerzentren auch dazu verpflichtet sind, leere Flächen freizuhalten, um neuen Existenzgründern die Möglichkeit zu bieten als neuer Mieter im Zentrum noch aufgenommen werden zu können.³⁸

Ein weiterer wichtiger Punkt der Beachtung finden sollte, sind die Betreibergesellschaften der Gründerzentren. Es muss analysiert werden, ob es sich um öffentliche oder private Träger handelt, denn je nachdem welche Form der Betreiber eines Gründerzentrums gewählt hat, können sich eventuell verschiedene Zielsetzungen ergeben.

In Deutschland haben über 90% der Betreibergesellschaften die Form einer GmbH. Eine Ausnahme hierbei bilden z.B. Vereine und Stiftungen, die aber eher selten vertreten sind.

³⁷ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 13.

³⁸ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 13.

Diese können nicht nur einen Standort, sondern auch mehrere betreuen. Dies wird meist z.B. in Form von mehreren Gebäuden in einer Stadt durchgeführt. **Abbildung 5** zeigt eine Aufstellung der häufigsten Gesellschafter von Innovationszentren.

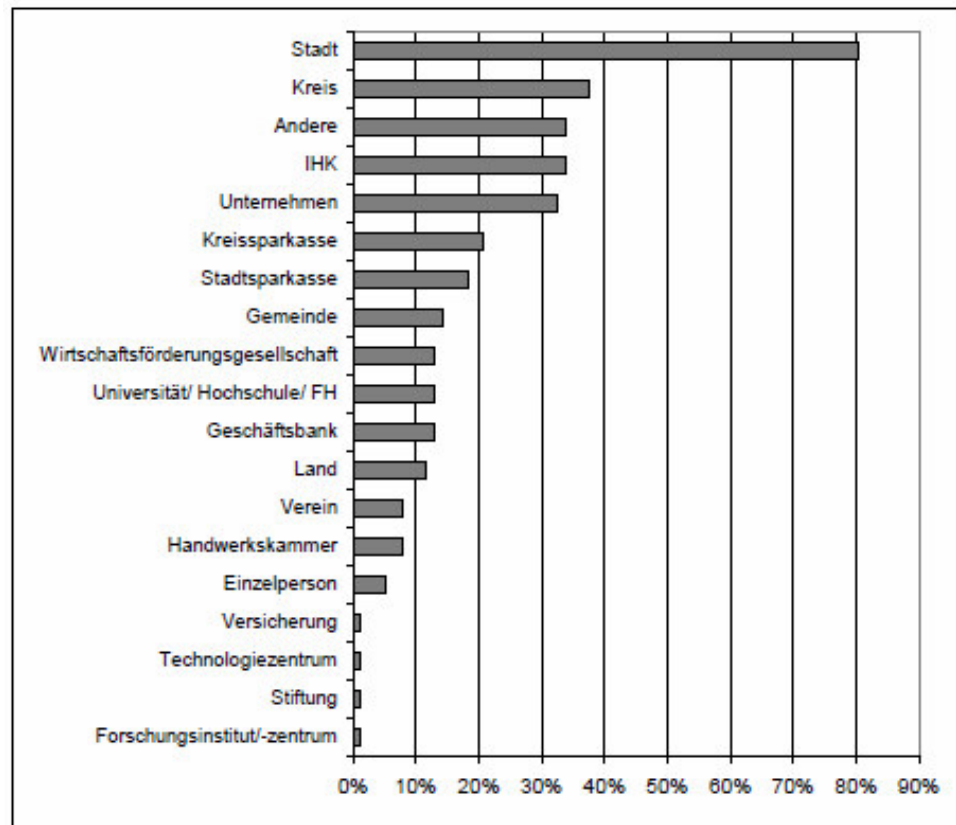


Abbildung 5: Häufigkeit der Nennung von Institutionen als Gesellschafter von Innovationszentren³⁹

Da in Deutschland Gründerzentren als Werkzeuge der Wirtschaftsförderung gelten und dies ein besonderes Anliegen der öffentlichen Hand ist, ist es nicht verwunderlich, dass die meisten Gesellschafter die Städte und Kreise sind. Aber auch die Länder und Gemeinden können hier genannt werden. Diese haben das Ziel, über die Ansiedlung neuer Firmen Steuergelder zu erwirtschaften und Arbeitsplätze zu schaffen. Das Interesse von Sparkassen, Banken und Handelskammern wiederum ist nicht auf Steuergelder zurückzuführen, sondern meist auf regionale Besonderheiten. Diese halten meist jedoch nur einen geringen Gesellschafteranteil. Private Betreiber, welche hier auch genannt werden müssen, verfolgen meist andere Zielsetzungen. Sie haben meist das Ziel, Umsätze und Gewinne zu erwirtschaften und die Immobilie mehr als spezielle

³⁹ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 22.

Gewerbeimmobilie zu vermieten, über deren Mieteinnahmen sie sich finanzieren, aber auch Zusatzangebote bereitstellen können. Allerdings gibt es oft nicht nur einen Gesellschafter, sondern mehrere. Am häufigsten ist eine Anzahl zwischen einem und drei Gesellschaftern vorhanden.⁴⁰

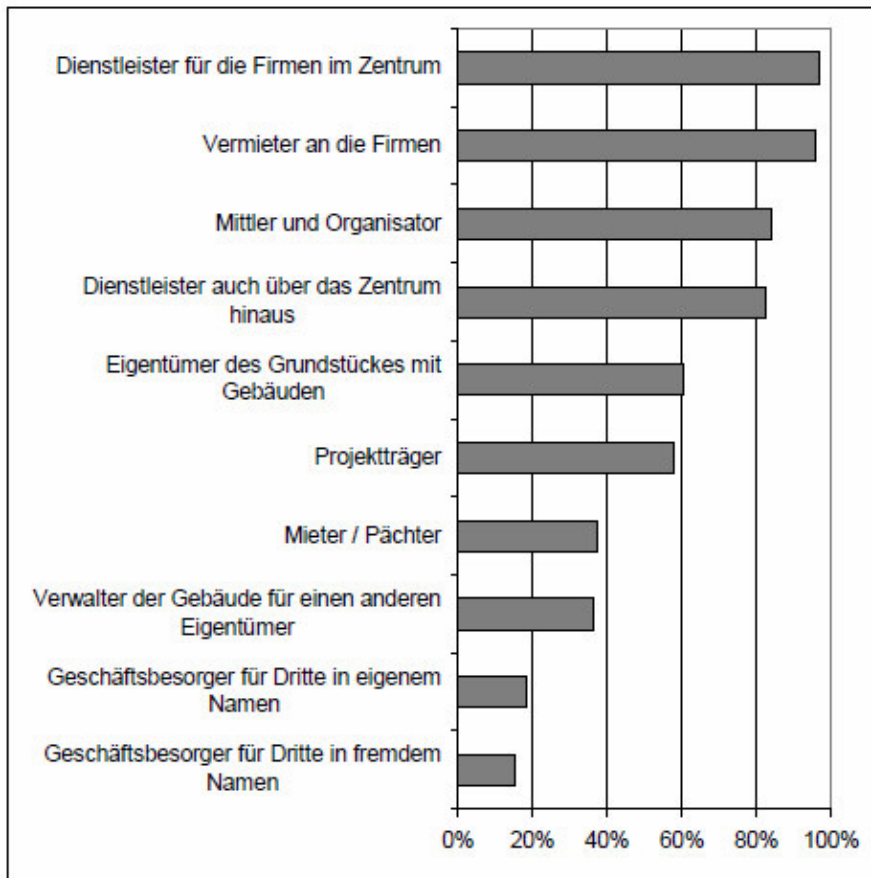


Abbildung 6: Anzahl der Nennungen zum Betriebsregime der Betreiberorganisationen⁴¹

Die Betreibergesellschaften verstehen ihren Aufgabenbereich teilweise unterschiedlich. Dies geht aus **Abbildung 6** hervor. Fast alle verstehen sich somit als Dienstleister und Vermieter für die Firmen. Je nach Auslegung der von den Gründerzentren übernommenen Leistungen fungieren sie aber auch als Mittler, Projektträger oder nur als Verwalter.

⁴⁰ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 21-23.

⁴¹ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 24.

Da sich die Gründerzentren nicht nur über die Gewinne aus der Vermietung finanzieren, sondern auch über andere Dienstleistungen, ist ein Blick auf die Umsätze unerlässlich, welche in **Abbildung 7** dargestellt werden.

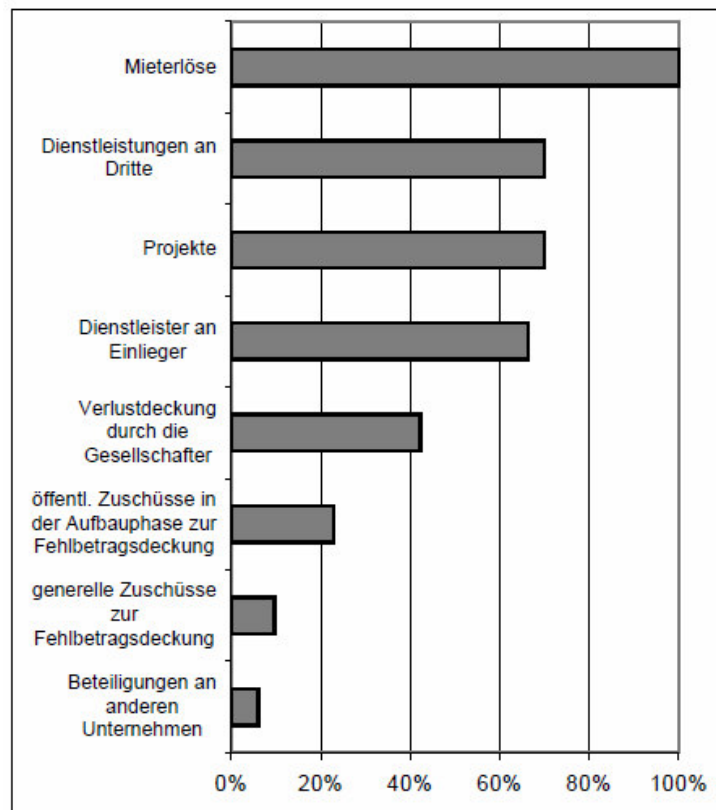


Abbildung 7: Quellen der Umsätze und Erträge der Betreibergesellschaften⁴²

Alle Gründerzentren finanzieren sich, wie bereits erwähnt, über die Einnahmen aus den Mieten durch die Firmen. Da diese sich jedoch unterhalb des Marktniveaus befinden, ist es nötig auch noch andere Einnahmen zu nutzen, die das Überleben der Gründerzentren sichern. So werden Dienstleistungen an Dritte übernommen und Einnahmen über Projekte generiert. Der wohl wichtigste Punkt jedoch ist, dass viele der Zentren in ihrer Umsatzstatistik Verlustdeckungen durch die Gesellschafter oder Zuschüsse benötigen, um wirtschaftlich zu überleben. Zwar rentieren sich die Zuschüsse z.B. bei manchen Gesellschaftern durch Steuereinnahmen, jedoch ist dies kein tragfähiges Konzept, ein solches Gründerzentrum dauerhaft zu betreiben und es müssen Wege gefunden werden dies zu vermeiden, um auch auf lange Sicht erfolgreich zu sein.⁴³

⁴² Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 25.

⁴³ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 25-26.

Zum Schluss soll noch auf die Bedeutung der unterschiedlichen Kooperationspartner von Gründerzentren verwiesen werden. Diese können z.B. bei der Umsetzung von Projekten, der Kundenakquise, Beratungen der Firmen oder dem Technologietransfer helfen. Dabei gibt es 3 wichtige Kategorien in die diese Partner eingeordnet werden können. Diese sind wissenschaftliche Einrichtungen, Wirtschaftsunternehmen und Wirtschaftsförderungsgesellschaften. So gaben 76% der Betreibergesellschaften an, regelmäßig mit Universitäten und Hochschulen zusammen zu arbeiten und 19% häufig. Diese machen den am meisten genannten Partner der wissenschaftlichen Einrichtungen aus. Andere Partner in dieser Kategorie machen Institute der Fraunhofer-Gesellschaft und der Max-Planck-Gesellschaft aus, werden aber deutlich seltener genannt.⁴⁴ Unter den Wirtschaftsunternehmen wird besonders regelmäßig die Kooperation mit Unternehmen aus der Region des Zentrums angestrebt. Aber auch kleine und mittelständige Unternehmen können als häufig genutzter Partner genannt werden. Sehr selten werden hier Unternehmen und Gründerzentren aus dem Ausland erwähnt.⁴⁵

⁴⁴ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 27.

⁴⁵ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 27.

Um die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsförderungsgesellschaften darzustellen, wird in **Tabelle 6** eine Übersicht gegeben.

Zusammenarbeit mit Wirtschaftsförderungsgesellschaften und Beratungsinstituten	regelmäßig	häufig	selten
Kammern und Verbände	73%	24%	2%
Wirtschaftsförderungsgesellschaften / Landesentwicklungsgesellschaften	65%	25%	9%
andere Innovationszentren	64%	20%	13%
Landesbehörden / kommunale Ämter	58%	31%	11%
Steuerberater / Wirtschaftsprüfer	49%	31%	19%
Transfer- und Innovationsagenturen	36%	40%	20%
Rechtsanwälte	31%	26%	38%
Unternehmensberater	25%	37%	29%
Bundesbehörden	11%	36%	45%
Behörden der Europäischen Union	9%	23%	56%

Tabelle 6: Kooperationspartner der Zentrumsbetreiber aus der Wirtschaftsförderung und -beratung⁴⁶

Besonders Kammern und Verbände bilden hier einen der wichtigsten Kooperationspartner. Auch Wirtschaftsförderungsgesellschaften kommen sehr häufig vor. Die Partner, welche mit den Gründerzentren zusammenarbeiten, sind jedoch bei jedem Gründerzentrum verschieden, da nicht alle dieselben Ziele verfolgen. Ein anderer Grund dafür kann auch sein, dass nicht auf die Beratung durch Partner zurückgegriffen werden muss, da das entsprechende Gründerzentrum selber eine solche beratende Dienstleistung anbietet. Deshalb muss bei jedem Zentrum einzeln betrachtet werden, welche Leistungen dieses anbietet bzw. anbieten will und dann mit einem Partner ein entsprechendes flächendeckendes Angebot erarbeitet, um den Bedürfnissen seiner Unternehmen zu entsprechen und diese bestmöglich zu betreuen.⁴⁷

⁴⁶ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 28.

⁴⁷ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 28.

2.4 Vielfalt der Gründerzentren in Deutschland

Durch die zahlreiche Entstehung von Gründerzentren in den 90er Jahren an Standorten, welche keine Forschungseinrichtung besaßen, entstanden viele Gründerzentren mit verschiedenen Tendenzen. Die ersten Vertreter dieser neu entstandenen Art von Gründerzentren mit besonderen Ausrichtungen waren die, die sich auf den Zweig der Biotechnologie konzentrierten, welche zu diesem Zeitpunkt entstand. Hierfür wurden neben den Büro- und Werkstatträumen nun auch besondere Labore entwickelt, die den Anforderungen der Biotechnologie entsprachen. Später folgte dann diese Entwicklung in den Bereichen der Mikroelektronik und der Nanotechnologie. Hier wurden wie bereits bei der Biotechnologie auch besondere Räume bereitgestellt, welche den Anforderungen der entsprechenden Spezialisierung entsprachen. So entstanden Sicherheitslabore und Reinräume in diesen Zentren. Heute gibt es eine Vielzahl an unterschiedlichen Spezialisierungen, welche aber im Verhältnis zueinander betrachtet, ein ausgeglichenes Bild in ihrer Verteilung wiedergeben. Als andere Vertreter dieser Spezialisierungen sind z.B. die Kreativzentren oder die Zentren mit besonderer Ausrichtung auf Firmen im Bereich der Biomedizin zu nennen.⁴⁸

Die Zentren unterscheiden sich jedoch nicht nur in ihrer Spezialisierung, sondern auch in ihrer baulichen Umsetzung. Grundlegend fällt auf, dass fast alle Gründerzentren versuchen, durch das Gebäude selber, Akzente in der Stadt bzw. der Region zu setzen. Eine sehr häufig genutzte Variante ist die Wiederbelebung stillgelegter Industriegebäude, welche durch eine umfassende Restaurierung bzw. den Umbau wieder Glanz in eventuell verfallene Gebiete bringt. Jedoch entstanden auch vielerorts anspruchsvolle Neubauten. So haben manche Gründerzentren auch mehrere teils unterschiedliche Standorte mit verschiedenen Spezialisierungen in einer Stadt.⁴⁹

Da diese Unterschiede, wie bereits beschrieben, aus der geschichtlichen Entwicklung der Zentren entstanden und diese Weiterentwicklung noch bis heute besteht, wird sich vermutlich auch in Zukunft ein noch vielfältigeres Bild in Deutschland entwickeln.

⁴⁸ Vgl. Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT, 2013, Seite 16.

⁴⁹ Vgl. Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT, 2013, Seite 16.

2.5 Das Technologie Centrum Chemnitz

Das Technologie Centrum Chemnitz ist ein Gründerzentrum, welches sich auf technologieorientierte Unternehmen spezialisiert hat. Es ist eine Tochtergesellschaft der Stadt Chemnitz und der Technischen Universität Chemnitz und ist Mitglied des BVIZ. Mit einer Fläche von ca. 14.000 m² zählt das TCC zu den größten Vertretern der Gründerzentren in Deutschland. Dies wurde bereits in Kapitel 2.3 unter **Abbildung 8** näher beschrieben. Da es im Rahmen des Praxismoduls des Autors als betrieblicher Partner diente und einen sehr guten Eindruck über die Funktionsweise und Aufgabenstellungen eines Gründerzentrums vermitteln konnte, soll es als spezieller Vertreter für die weitere Bearbeitung in dieser Arbeit näher beleuchtet werden.⁵⁰

Das Technologie Centrum Chemnitz wurde 1990 gegründet und der erste Standort 1991 in Chemnitz in der „Bernsdorfer Straße“ eröffnet. Dieser Standort besitzt eine Fläche von 1.000 m² und bietet Büroflächen ab 15 m², sowie fünf Konferenzräume an. 1995 folgte dann die Eröffnung des Standortes in der „Annaberger Straße“, welcher mit 10.000 m² nutzbarer Gewerbefläche auch heute noch der größte aller Standorte des TCC ist. Diese Größe erreichte er jedoch erst, nachdem ein Neubau 1997 an diesem Standort errichtet worden ist. Der Standort besteht somit aus mehreren Gebäuden und bietet seinen Mietern insgesamt neun Konferenzräume sowie einen Hörsaal. Außerdem besitzt er Büroflächen zwischen 12 und 55 m² sowie Werkstattflächen ab 55 m². 2009 wurde dann ein weiterer Standort eröffnet, welcher sich am „Smart Systems Campus“ in Chemnitz befindet. Dieser ist mit einer Größe von 2.500 m² der zweitgrößte Standort des Unternehmens. Hier werden Büroflächen zwischen 13 und 50 m² sowie Werkstätten zwischen 50 und 260 m² vermietet. Außerdem besitzt er, wie andere Standorte auch, drei Konferenzräume, die die Mieter gemeinschaftlich nutzen können. 2014 erfolgte dann die Eröffnung des neuesten Standortes des TCC, der besonders studentische und kreative Neugründungen unterstützt. Mit einer Fläche von 320 m² bietet er auf 100 m² einen Coworking-Bereich sowie Einzel- und Doppelbüros an. Er befindet sich in der Georgstraße und wird als „Gründerzentrum Am Brühl“ bezeichnet.⁵¹

⁵⁰ Vgl. <http://www.tcc-chemnitz.de/>

⁵¹ Vgl. http://www.tcc-chemnitz.de/cgi-bin/click.system?navid=Historie_und_Ergebnisse_1128&sid=QQxPNHiJSsj46GvL0d9KGIFSJm4ImLP9

Seit 1990 hat das TCC 250 Unternehmen begleitet, welche sich z.B. in Branchen wie dem Maschinenbau, der Textilindustrie, der Mikroelektronik und dem Dienstleistungssektor bewegen. Heute sind im TCC ca. 70 Firmen ansässig, die sich für das TCC als Ausgangsbasis entschieden haben und auf das vielfältige Angebot der Leistungen des TCC zurückgreifen.⁵²

⁵² Vgl. <http://www.tcc-chemnitz.de/>

3 Firmen in Gründerzentren

Dieser Abschnitt soll dem Zweck dienen, die Firmen in den Gründerzentren näher zu beleuchten. Dafür werden statistische Grundlagen zum Verständnis herangezogen. Diese dienen als Basis der weiteren Bearbeitung. Darüber hinaus wird auf dieser Basis dann analysiert, welche Anforderungen diese Firmen an ein Gründerzentrum stellen, aber auch erläutert, welche Ansprüche an die Firmen selber gestellt werden. Dies ist nötig, da bestimmte Firmen in den Gründerzentren unterstützt werden sollen. Um dies zu verdeutlichen soll dieses Kapitel einen allgemeinen Überblick über diese Thematik verschaffen.

3.1 Allgemeines

Da Gründerzentren als eine besondere Form von Gewerbeimmobilienvermietern verstanden werden können, welche sich über die Mieteinnahmen der Firmen in ihren Immobilien finanzieren, ist es nötig einen Überblick über diese Unternehmen zu geben.

Hierfür wird eine statistische Erhebung des BVIZ verwendet, welche einen sehr guten Überblick über die momentane Situation verschaffen kann. Betrachtet man die Gründerzentren in Deutschland, ist es wichtig zu erfahren, wie viele Unternehmen in den Zentren deutschlandweit ansässig sind und wie viele Arbeitsplätze diese geschaffen haben. Darüber hinaus ist es aber auch wichtig, all jene Firmen zu betrachten, welche bereits das Gründerzentrum wieder verlassen haben. Kennzahlen hierfür können aus **Tabelle 7** entnommen werden.

	Anzahl der Zentrums- Standorte	Anzahl Unternehmen in den IZ	Anzahl Arbeitsplätze / Mitarbeiter in den Unternehmen	Summe aller geschaffenen Arbeitsplätze (inkl. Auszüge)
ADT-Zentren (gesamt)	147	5.780	53.040	97.440

Tabelle 7: Kennziffern zu Zentrumsstandorten (BVIZ-Mitglieder)⁵³

⁵³ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 15.

Aus der Umfrage, an der 147 Gründerzentren des BVIZ teilgenommen haben, wird ersichtlich, dass in nur 147 Zentren knapp 6.000 Unternehmen ansässig sind. Diese beschäftigen über 50.000 Mitarbeiter, was grob einer durchschnittlichen Anzahl von zehn Mitarbeitern pro Firma entspricht. Bezieht man diesbezüglich noch alle bisher geschaffenen Arbeitsplätze seit der Entstehung der jeweiligen Zentren mit ein, wird ein ca. doppelt so hoher Wert erreicht. Auf Grundlage dieser Erhebung kann außerdem eine Schätzung erfolgen, welche alle Gründerzentren in Deutschland einbezieht. So sind laut dieser Hochrechnung in 350 Gründerzentren mindestens 13.400 Unternehmen eingemietet. Dies würde einer Mitarbeiteranzahl von 94.000 Beschäftigten deutschlandweit entsprechen sowie einer Anzahl von 226.000 Arbeitsplätzen unter Einbezug der bereits erfolgten Auszüge von Firmen.⁵⁴ In Sachsen sind laut AG TZ-S derzeit 732 Unternehmen eingemietet, die zusammen 17.903 Mitarbeiter beschäftigen.⁵⁵

	Anzahl
Anzahl der Unternehmens-Neugründungen in den Zentren im Jahr 2009	1.670
Anzahl der Firmen in den Zentren per 12/2009	13.430
Gesamtzahl der seit Gründung der Zentren dort ausgegliederte/ ausgezogenen Unternehmen	26.840

Tabelle 8: Ergebnisse 2009 Deutschland gesamt⁵⁶

Tabelle 8 verdeutlicht noch einmal diese Werte und gibt einen Eindruck, wie viele neu gegründete Firmen sich 2009 ein Gründerzentrum für ihr Unternehmen als Standort ausgesucht haben. Aber auch die Anzahl der bereits ausgezogenen Firmen ist hierbei ein wichtiger Wert in der Planung. So sind seit Gründung der Zentren bereits gesamt 26.840 Unternehmen ausgezogen.

⁵⁴ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 15.

⁵⁵ Vgl. Jahresbericht 2015, 2015, Seite 4.

⁵⁶ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 16.

Anhand dieser Kennzahlen alleine lässt sich allerdings keine Einschätzung darüber treffen, ob diese Firmen, durch die Wahl eines Gründerzentrums als Standort, erfolgreich am Markt integriert werden konnten. Diesbezüglich muss betrachtet werden, wie viele der ansässigen Unternehmen auch erfolgreich das Gründerzentrum und damit den erfolgreichen Markteinstieg bewältigen konnten.

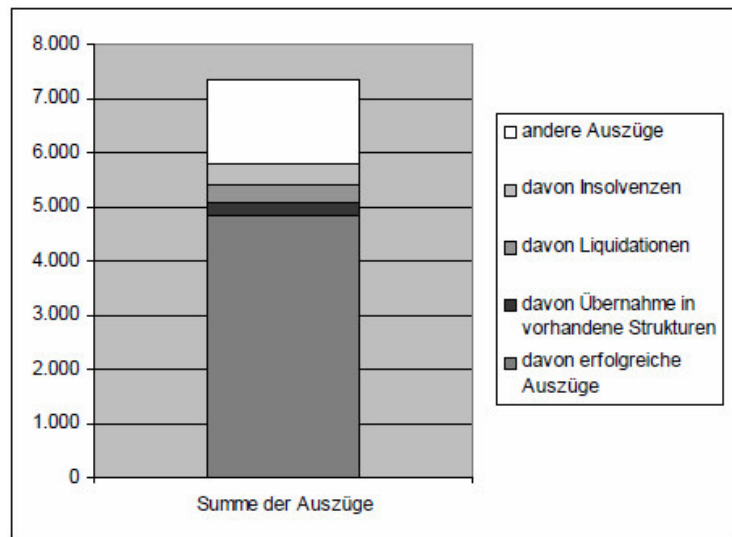


Abbildung 8: Firmenentwicklung in Zentren: Auszüge und ihre Gründe⁵⁷

Mit ca. 66% konnten sehr viele Firmen in den Gründerzentren erfolgreich ausgegliedert werden, was aus **Abbildung 8** ersichtlich wird. Dies bedeutet einen Auszug in einen neuen Standort. Weitere 3% der restlichen Firmen wurden von anderen Firmen übernommen. Bezieht man nun noch die Firmen mit ein, welche aus anderen Gründen das Gründerzentrum verlassen haben, also weiterhin bestehen, so ergibt sich eine Quote von ca. 90% für Unternehmen, die weiterhin erfolgreich existieren und ein Gründerzentrum als Ausgangsbasis für sich gewählt hatten. Dieser Prozentsatz ergibt sich daraus, dass lediglich 10% aller Unternehmen Insolvenz anmeldeten oder Ihre Tätigkeit durch eine Liquidation der Unternehmensgüter beenden mussten. Da diese Erhebung im Einflussbereich der Wirtschaftskrise von 2008 und 2009 durchgeführt wurde, wird auch ersichtlich, dass die Gründerzentren durch Beratungen und Betreuung der Unternehmen einen positiven Einfluss auf die Überlebensfähigkeit der Unternehmen haben.

⁵⁷ Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 20.

3.2 Anforderungen an Firmen

Gründerzentren haben die Hauptaufgabe, Existenzgründer zu fördern und dadurch nachhaltig die Wirtschaft in der entsprechenden Region zu unterstützen. Um dies zu gewährleisten, haben die Gründerzentren Richtlinien auferlegt bekommen, welche klare Vorgaben umfassen. Dies soll die bestmögliche Verwendung von Fördermitteln in diesen Zentren gewährleisten und die Qualität deutschlandweit sicherstellen. Da es sich auch auf die Firmen bezieht, welche in ein Zentrum aufgenommen werden dürfen, soll dies in diesem Abschnitt näher charakterisiert werden.

Für diese Arbeit wurden die „Richtlinien zur Förderung von Gründerzentren, Netzwerkaktivitäten und Unternehmensneugründungen im Bereich Digitalisierung“ zugrunde gelegt, welche vom Bayrischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie herausgegeben wurden. Sie wurden gewählt, um einen Überblick der Zentren in ganz Deutschland und nicht nur einen Überblick über die sächsischen Gründerzentren zu geben.

In diesen Richtlinien ist festgehalten, welche Firmen überhaupt ein Gründerzentrum als Ausgangsbasis nutzen dürfen. So wird klar definiert, dass die vermietbaren Räumlichkeiten an Existenzgründer als Nutzer zu vermieten sind und das zu Mieten unter dem üblichen Marktniveau. Außerdem wird festgehalten, dass die übrige Infrastruktur kostenlos von den Mietern genutzt werden kann. Als Existenzgründer gelten nicht börsennotierte kleine Unternehmen, deren Gründung maximal fünf Jahre zurück liegt. Als Zeitpunkt der Gründung wird hierfür die Eintragung in das Handelsregister zugrunde gelegt. Bei Unternehmen, welche nicht zur Eintragung in das Handelsregister verpflichtet sind, kann der Zeitpunkt der Aufnahme der Wirtschaftstätigkeit als Gründungszeitpunkt definiert werden. Dies ist bei förderfähigen Unternehmen der Fall. Als Mieter kommen zudem noch Unternehmen in Betracht, welche sich in ihrer Vorgründungsphase befinden. Die Dauer des Mietvertrages wird mit mindestens drei Monaten und höchstens fünf Jahren beschrieben. In besonderen Fällen kann die maximale Vertragslaufzeit auch auf acht Jahre verlängert werden. Dieser Zeitrahmen gilt allerdings bereits ab der Gründung des Unternehmens. Dies bedeutet, dass eine Firma, welche bereits seit einem Jahr existiert und danach ein Gründerzentrum als Standort wählt, maximal nur noch sieben Jahre in diesem als Nutzer bleiben kann. Für Firmen, die bereits in der Vorgründungsphase im Gründerzentrum ansässig waren, gilt der Zeitpunkt ihres Einzugs. Ein weiterer wichtiger Punkt bezüglich der Ansprüche an Firmen ist die Art der einzelnen

Firma. So wird vorgeschrieben, dass die Auswahl der Existenzgründer, welche sich als Nutzer im Zentrum bewerben, diskriminierungsfrei und transparent erfolgen soll.

Es wird dabei darauf geachtet, ob die entsprechende Firma ein innovatives Unternehmen in dem vom Zentrum vertretenen Bereich darstellt und ob die Geschäftsidee auch ein entsprechendes Potential am Markt erkennen lässt. Hierfür müssen die jeweiligen Gründerzentren ein Auswahlverfahren durchführen, das genau diese Punkte erfüllt und geeignete Firmen begünstigt. Besonders die Erweiterung dieses Auswahlverfahrens ist noch ein wichtiger Punkt, der Betrachtung in dieser Ausarbeitung finden muss, da jedes Gründerzentrum die Möglichkeit besitzt, weitere Auswahlkriterien an die einzelnen Firmen zu stellen. Dies ist besonders bei einer hohen Auslastung der Flächen üblich, da aufgrund der hohen Nachfrage und des geringen Angebots eine zusätzliche Auswahl getroffen werden kann, welche nur die Firmen mit dem höchsten Erfolgspotential auswählt. Ein weiteres Auswahlkriterium kann z.B. auch sein, dass nur Firmen gewählt werden, welche besonders gut zum vorhandenen Angebot im Zentrum passen und eine Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen fördern. So können Strukturen aufgebaut werden, welche die bestmöglichen Voraussetzungen bilden, um ein erfolgreiches Arbeitsumfeld mit gegenseitiger Unterstützung herzustellen. Dies kann jedoch auch bei mangelnder Auslastung dazu führen, dass nur die minimalen Anforderungskriterien Beachtung finden, um die nötige Auslastung des Gründerzentrums zu gewährleisten. Gründerzentren haben zudem noch die Möglichkeit, ihre Räumlichkeiten an Nichtexistenzgründer zu vermieten. Dies ist allerdings erst nach einem Jahr nach der Eröffnung des Zentrums möglich. Dann können auch Firmen, welche bereits länger bestehen, als Nutzer im Gründerzentrum anerkannt werden. Diese müssen allerdings genauso Firmen sein, welche in das Konzept des jeweiligen Zentrums passen, also meist eine technologieorientierte Ausrichtung besitzen und eine Firma mit Beratungsfunktion sein, welche die anderen Existenzgründer unterstützen kann. Auch Gründungsberatende Firmen können eine solche Ausnahme darstellen. Diese Firmen dürfen allerdings nur auf einer Fläche von 10% der gesamtvermietbaren Flächen vertreten sein. Außerdem dürfen diese keine Flächen belegen, die von Existenzgründern benötigt werden. Dies hat zum Ziel eine möglichst breite Struktur im Gründerzentrum aufzubauen, welche von gegenseitiger Unterstützung geprägt ist und allen Ansprüchen gerecht wird, um den einzelnen Firmen ein erfolgreiches Wachstum zu ermöglichen.⁵⁸

⁵⁸ Vgl. http://gesetze-bayern.de/Content/Document/BayVwV_7071_W_178>true?AspxAutoDetectCookieSupport=1

3.3 Ansprüche von Firmen an Gründerzentren

Doch nicht nur an die Firmen werden Anforderungen gestellt. Auch die Firmen stellen wiederum Anforderungen an die Zentren und sollen somit an dieser Stelle Beachtung finden, da diese für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den beiden Parteien von großer Bedeutung sind.

Unter Abschnitt 2.3 wurden bereits die angebotenen Dienstleistungen der Gründerzentren im Allgemeinen beleuchtet. Jedoch lassen sich dadurch keine Angaben darüber formulieren, welche dieser Angebote tatsächlich von den Mietern genutzt werden bzw. ob diese überhaupt gewünscht werden. Diesbezüglich ist es nötig eine Untersuchung durchzuführen, welche die vorhandenen Angebote auf ihre tatsächliche Auslastung untersucht. Auf dieser Grundlage könnten Einsparpotentiale analysiert und Bereiche mit Nachbesserungsbedarf gefunden werden, um den Firmen ein Umfeld zu schaffen, welches voll und ganz ihren Anforderungen entspricht.

Eine solche Untersuchung wurde im Zuge einer Mieterbefragung von Herrn Dipl.-Kfm. Jens Weber, dem Geschäftsführer des Technologie Centrums Chemnitz, durchgeführt. Diese soll im Rahmen der Bearbeitung dieser Bachelorarbeit als Grundlage für die an Gründerzentren gestellten Anforderungen dienen. Zwar kann sie nicht allgemeingültig für alle Gründerzentren in Deutschland als Analysegrundlage dienen, jedoch können so besonders wichtige Bereiche im Umgang mit Gründerzentren erarbeitet werden. Diese Aussagen können dann wiederum von den einzelnen Gründerzentren als Grundlage benutzt werden, um vergleichend die eigenen Angebote zu hinterfragen.

Die erste wichtige Frage die sich diesbezüglich stellt, sind die Gründe, weshalb die Nutzer das TCC für sich als Standort gewählt haben. Diese werden in **Abbildung 9** dargestellt.

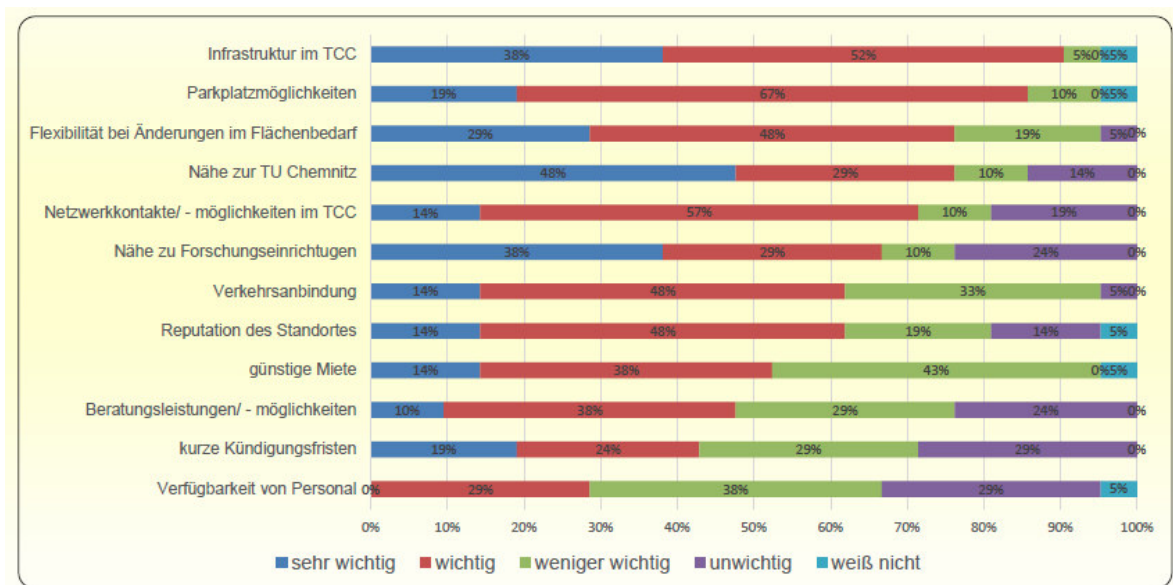


Abbildung 9: Motive der Nutzer für die Wahl des TCC als Standort⁵⁹

Der wichtigste Punkt hierbei ist die vorhandene Infrastruktur des TCC. So gaben 90% der Befragten an, dass diese für die Entscheidungsfindung „sehr wichtig“ bzw. „wichtig“ gewesen sei. Aber auch Parkplatzmöglichkeiten scheinen eine wichtige Rolle zu spielen, da sie mit 86% in diesem Bereich als ein „wichtig“ bezeichneter Grund genannt wurden. Die Flexibilität im Flächenbedarf ist eine der Hauptaufgaben im Bereich der Gebäudeverwaltung in einem Gründerzentrum. Diese Erfahrung konnte der Autor während des Praxismoduls im TCC sammeln. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass dieses Entscheidungskriterium als 3. wichtigster Grund für die Standortwahl genannt worden ist. Von den meisten als wichtig bezeichnete Gründe sind außerdem die Nähe zu Forschungseinrichtungen sowie Universitäten aber auch die damit im Zusammenhang stehenden Kontaktmöglichkeiten zu Netzwerken, welche bereits unter Abschnitt 2.3 näher beschrieben wurden. Besonders auffällig sind außerdem die Punkte der Verfügbarkeit des Personals, kurze Kündigungsfristen sowie Beratungsmöglichkeiten. Diese wurden von den Nutzern des TCC zum Großteil als „unwichtig“ bzw. „weniger wichtig“ eingestuft.

⁵⁹ Mieterumfrage 2016, Seite 4.

Die Nutzung von Dienstleistungsangeboten ist der nächste Punkt, welcher aus der Mieterumfrage in dieser Arbeit zum Tragen kommen soll. Eine grafische Darstellung wird in **Abbildung 10** gegeben. Hier wird erfragt, welche der Angebote die Mieter im TCC nutzen. Da das TCC vier Standorte besitzt und nicht jeder dieser Standorte alle angebotenen Dienstleistungen bereitstellt, gibt es hier auch die Möglichkeit, das nicht Vorhandensein zu nennen.

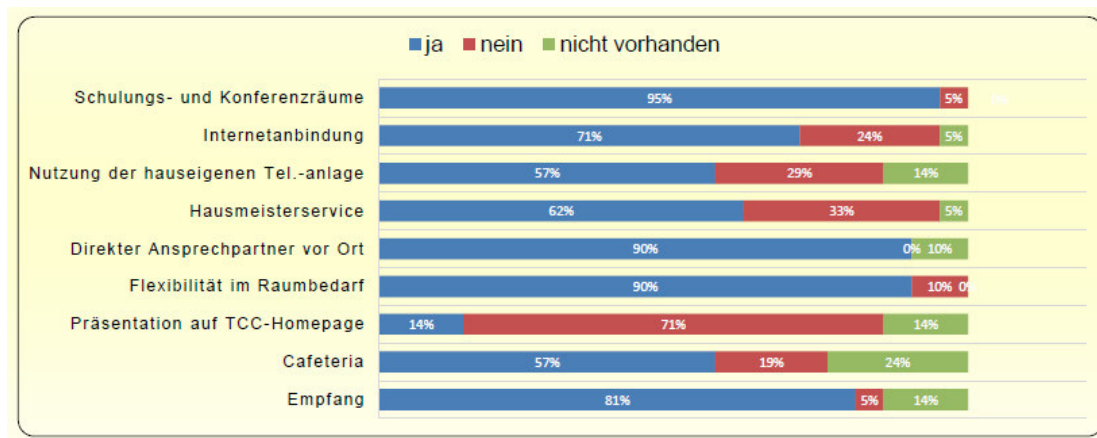


Abbildung 10: Nutzung der angebotenen Dienstleistungsangebote des TCC⁶⁰

Wie aus dieser Aufstellung hervorgeht, werden die meisten der angebotenen Dienstleistungen von den Mietern sehr gerne genutzt. Besonders Schulungs- und Konferenzräume sind einer der wichtigsten Punkte in diesem Bereich, da diese bei 95% der Mieter Verwendung finden. Auch der direkte Ansprechpartner vor Ort und die Flexibilität im Raumbedarf werden von fast allen Mietern im TCC als Dienstleistung angenommen. Infrastrukturelle Dienstleistungen hingegen, wie die Internetanbindung oder die Nutzung der hauseigenen Telefonanlage finden nicht bei allen Nutzern einen Verwendungszweck. Jedoch können diese mit einem Prozentsatz von über 60% trotzdem als wichtiges Angebot eingestuft werden. Wichtig zu erwähnen ist auch das Vorhandensein eines Empfangs, welcher als Gemeinschaftseinrichtung den Firmen Unterstützung bietet und deshalb auch von 81% genutzt wird. Mit einem Prozentsatz von ca. 60% werden zudem auch die Hausmeisterdienstleistungen sowie die Cafeteria genannt. Diese haben scheinbar eine weniger große Bedeutung, können aber aufgrund eines Wertes von über 50% als wichtig angesehen werden. Der einzige Punkt, welcher im TCC mit 14% kaum Anklang findet, ist die Präsentation der Firma auf der TCC-Homepage.

⁶⁰ Mieterumfrage 2016, Seite 8.

In der Umfrage wurde außerdem darauf eingegangen, welche Unterstützungsangebote bei den Nutzern Interesse wecken könnten. Durch eine solche Bestandsaufnahme kann das Dienstleistungsangebot an den Bedarf der Mieter angepasst werden. **Abbildung 11** zeigt eine Aufstellung solcher Unterstützungsdienstleistungen und das entsprechende Interesse der Mieter.



Abbildung 11: Interesse an Unterstützungsangeboten⁶¹

Das am meisten interesseweckende Unterstützungsangebot im Falle des Technologie Centrums Chemnitz ist der Aufbau von Netzwerken. Aber auch die gezielte Vermittlung an Partner aus der Wirtschaft und Informationen zu Fördermöglichkeiten finden reges Interesse. Da diese finanzielle Erleichterungen und neue Partner bzw. Kontakte versprechen, welche sich positiv auf die Unternehmensentwicklung auswirken können, ist es nicht verwunderlich, dass bei diesen Punkten eine so häufige Nennung erfolgte. Andere Angebote, wie Informationsveranstaltungen oder die Organisation von Unternehmertreffen, wurden zwar auch mehrfach genannt, sind aber im Vergleich für weniger Mieter interessant. Kaum Anklang hingegen fanden wiederum Angebote, wie die Unterstützung bei der Suche nach eigenen Gewerbeflächen oder eine Innovationsberatung.

Um die Zusammenarbeit unter den Firmen zu verbessern, wurden diese außerdem gefragt, ob eine Vorstellung der neuen Mieter in ihrem Interesse wäre. Auf diese Thematik verweist die **Abbildung 12**.

⁶¹ Mieterumfrage 2016, Seite 9.

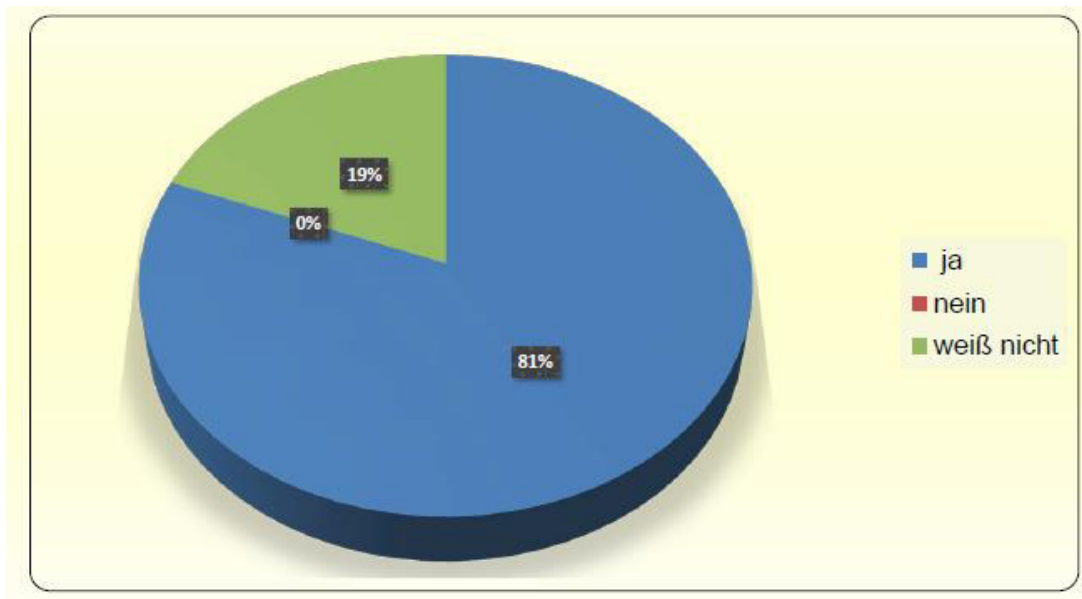


Abbildung 12: Interesse an der Vorstellung neuer Mieter zum Netzwerkaufbau und Kontaktanbahnung⁶²

Es wird schnell ersichtlich, dass kein einziger Mieter diesbezüglich eine negative Meinung besitzt. 81% der Befragten würde eine solche Vorstellung der Unternehmen begrüßen, da es eventuell zu neuen Firmenkontakten führen könnte. Jedoch besitzen die restlichen 19% keine Meinung, da eventuell der Nutzen dieser Möglichkeit angezweifelt wird, oder Zweifel an der Umsetzung bestehen.

Abschließend wird noch auf die generelle Zufriedenheit der Mieter mit dem TCC eingegangen. Diese soll versuchen, ein allgemeines Bild über die kompletten Angebote und Strukturen des TCC zu verdeutlichen. Somit kann generell nachgeprüft werden, ob die Gesamtaufstellung und das Auftreten des Gründerzentrums den Ansprüchen gerecht werden oder ob dringender Handlungsbedarf besteht. So gaben 43% der Befragten an, mit der Standortwahl im TCC „sehr zufrieden“ zu sein und 57% „eher zufrieden“ zu sein. Negativere Einschätzungen wurden nicht gegeben. Wird dies im Zusammenhang mit den Auslastungszahlen verglichen, welche als Indikator für die Zufriedenheit der Mieter gewertet werden können, so ergibt sich für das TCC ein sehr ansprechendes Gesamtbild.

⁶² Mieterumfrage 2016, Seite 11.

4 Anforderungen an Gründerzentren

In diesem Kapitel sollen nun aus den als Grundlage dienenden Informationen Aussagen über die Anforderungen an die Gründerzentren getroffen werden. Beispiele sind die Größen der Zentren sowie die angebotenen Infrastrukturen und Angebote. Diese sollen dann als Grundlage für die weitere Bearbeitung in Bezug auf das Gebäudemanagement dienen, welche im folgenden Kapitel aufgegriffen wird.

4.1 Das „ideale“ Gründerzentrum

Um ein erfolgreiches Gründerzentrum zu betreiben, muss eine Vielzahl von Faktoren abgewogen werden. Deshalb ist die Bezeichnung „ideales“ Gründerzentrum als ein allgemeingültiges Konzept nicht realitätsnah. Denn jedes Gründerzentrum besitzt unterschiedliche Einflussgrößen, die die Ausrichtung und die spezifischen Angebote, welche für dieses spezielle Zentrum relevant sind, beeinflussen. Deshalb muss für jeden Standort speziell das ideale Konzept gefunden werden, um den einzelnen Ansprüchen gerecht zu werden. Es soll jedoch versucht werden, anhand der statistischen Kenngrößen allgemeine Empfehlungen zu entwickeln, welche dann von den einzelnen Standorten als Reverenz und zur Weiterentwicklung des eigenen Konzepts dienen können.

Grundsätzlich sollte die generelle Zielsetzung eines Gründerzentrums den drei, unter Punkt 2.3 genannten, Hauptaufgaben entsprechen. Diese sind die Betreuung von Unternehmensneugründungen, Leistungen im Bereich Technologietransfer und Tätigkeiten der Wirtschaftsförderung.

Darauf aufbauend ist es wichtig, eine entsprechende Standortanalyse durchzuführen. Diese muss z.B. Hinweise dazu geben, wie viele Zentren bereits im Einflussbereich des bestehenden Standorts agieren, Kennzahlen zu Unternehmensneugründungen erfassen und Einrichtungen beleuchten, welche im Bereich der Forschung bzw. des Universitätsbetriebs tätig sind. Diese und andere Erhebungen müssen dann dazu benutzt werden, ein entsprechendes Konzept zu erarbeiten, welches die folgenden Punkte berücksichtigt.

In diesem Zusammenhang ist die Anzahl der Zentren im Einflussbereich des eigenen Standorts wichtig. Wie die Beschreibung der Verteilung der Zentren in Deutschland aufgezeigt hat, gibt es Gebiete mit einer sehr hohen Dichte an Gründerzentren. Es muss deshalb darauf geachtet werden, dass sich das eigene Konzept von dem der Anderen abhebt und spezielle Dienstleistungen anbietet, welche den Zufluss neuer Mieter (also Existenzgründer) gewährleistet. Hierbei kann auch die Spezialisierung des eigenen Gründerzentrums eine wichtige Rolle spielen, indem man sich auf spezielle Bereiche konzentriert und die Leistungen und Angebote diesbezüglich optimiert und zu einer Abhebung von der Konkurrenz führt. Dies kann allerdings auch in Zusammenarbeit mit anderen Zentren geschehen, indem jede der Parteien eine andere Ausrichtung wählt und somit auf das Gebiet bezogen ein flächendeckendes Angebot entsteht, jedoch keinen Wettbewerb darstellt. Somit könnte außerdem eine Optimierung der Qualität entstehen, da durch die Spezialisierung bessere Ausgangsbedingungen geschaffen werden können und somit optimale Bedingungen für Existenzgründer im jeweiligen Bereich hervorgehen. Dies ist meist allerdings nur für neu entstehende Gründerzentren eine Option, da bei den meisten existierenden Zentren, aufgrund der Bestandsmieter, eine Umstrukturierung der Ausrichtung eine mittelfristige bis langfristige Möglichkeit darstellen würde. Auch würden hier sehr hohe Kosten entstehen. Bei der Spezialisierung ist auch auf den prägenden Raum der Umgebung zu achten, da im ländlichen Raum andere Voraussetzungen für ein erfolgreiches Gründerzentrum bestehen, als in einem wissenschaftlichen Ballungsgebiet. Hierbei spielt die Zielgruppe eine besondere Rolle, an der sich die Angebote und die Ausstattung orientieren müssen. Es muss besonders abgewogen werden, welche Zielgruppen durch das Gründerzentrum besonders angesprochen werden sollen. Da das Ziel eine nahezu vollständige Auslastung und damit eine möglichst große Zahl von unterstützten Unternehmen darstellt, ist es wichtig eine Abwägung zu treffen, in welchem Bereich sich die meisten potentiellen Existenzgründer befinden. Dies würde bedeuten, dass eine komplette Ausrichtung auf einen industriellen Bereich mit hochmodernen Werkhallen Interessenten aus dem IT-Bereich, eventuell nicht die entsprechenden Startvoraussetzungen bietet. Es muss deshalb eine Entscheidung getroffen werden, ob ein möglichst breites Angebot entstehen oder ob die Wahrscheinlichkeit der Ansiedlung eines bestimmten Wirtschaftszweigs forciert werden soll.

Die Schaffung günstiger Start- und Rahmenbedingungen ist, wie bereits erwähnt, eines der wichtigsten Ziele der Gründerzentren in Deutschland. Diese werden hauptsächlich über das Angebot an Dienstleistungen und über die bestehende Infrastruktur realisiert. Es muss deshalb, nach der Festlegung der Zielgruppen und eventuell der daraus resultierenden Spezialisierungen, ein auf diese Parteien zugeschnittenes Konzept erarbeitet werden. Dienstleistungsangebote sind diesbezüglich ein wichtiger Bereich, indem die Grundlagen zur Unterstützung von erfolgreichen Unternehmensentwicklungen, gelegt werden können. **Tabelle 4** zeigt wichtige Angebote, welche bereits vielerorts erfolgreich durchgeführt werden. Gleicht man diese mit der durchgeführten Mieterbefragung ab, so ergibt sich ein Bild, welches die Ansprüche der Nutzer umfassend widerspiegeln sollte. So sind z.B. der Technologietransfer und Informationen zu Fördermöglichkeiten Angebote, welche zu hohen Prozentsätzen in beiden der Datenerhebungen auftauchen und somit zu den wichtigsten Angeboten gehören, welche ein Gründerzentrum unbedingt erbringen sollte. Da allerdings nicht alle Angebote auf die Allgemeinheit der Gründerzentren zutreffend sind und eventuell Angebote von starken Netzwerkpartnern in manchen Regionen erbracht werden, muss diese Auswahl für jeden Standort individuell ausgewählt werden.

Dasselbe gilt ebenso für die infrastrukturellen Leistungen. So zählen Konferenzräume sowohl beim Mieter, als auch beim Vermieter zu häufig genutzten bzw. erbrachten Angeboten. Jedoch muss bei jedem dieser Punkte, welche in **Tabelle 5** genannt werden, eine entsprechende Beurteilung für das Gründerzentrum durchgeführt werden. Generell gibt es also Punkte, welche in den meisten Fällen zu empfehlen sind, jedoch kann diesbezüglich keine allgemeingültige Aussage getroffen werden. Es muss aber nicht nur auf die angebotenen Zusatzleistungen geachtet werden, sondern auch auf den generellen Aufbau der gewerblich vermietbaren Flächen. So ist es nicht lohnenswert, für jedes Zentrum Reineräume und Werkstätten zu unterhalten, wenn die Nachfrage in diesem Gebiet nicht existiert. Es sollte dann eher eine Konzentration auf andere Wirtschaftszweige erfolgen. Die technische Ausstattung durch z.B. eine hauseigene Telefonanlage kann auch hier nur als eine Empfehlung genannt werden, allerdings existieren auch andere Angebote und Möglichkeiten für die Firmen, welche den Betrieb und die Installation einer solchen Anlage, durch geringere Kosten für die Firmen, ersetzen können. Eine Abwägung ist daher unerlässlich.

Aber nicht nur die Raumarten und die Ausstattung spielen eine wichtige Rolle. Auch die Größen der Räumlichkeiten sind ein wichtiger Punkt. So müssen verschiedene Raumgrößen angeboten werden, um den unterschiedlichen Ansprüchen zu genügen. Denn nicht jede Firma hat zu Beginn der Gründung einen Bedarf an großen Räumen. Es muss auch darauf geachtet werden, dass es konzeptionell möglich ist, ohne großen Aufwand, Flächen zu vergrößern oder zu verkleinern. Dies kann durch die örtliche Nähe zweier freier Räume erreicht werden, aber auch durch das Verbinden zweier Räume durch einen Wanddurchbruch. Deshalb empfiehlt es sich, Trockenbauelemente für den Bau zu verwenden, welche ohne großen Aufwand die Verbindung oder Trennung zweier Räume ermöglichen. Dies ist nötig, da die Flexibilität im Raumbedarf einer der wichtigsten Punkte bei der Mieterbefragung war. Einen signifikanten Punkt nimmt hierbei auch die Geräuschdämmung ein. Besonders in Werkhallen ist dies wichtig, um die Mieter untereinander zu schützen und ein entsprechendes Arbeitsklima herzustellen. An dieser Stelle wird allerdings nur auf die speziellen Anforderungen der Gründerzentren eingegangen, da allgemeine Anforderungen wie z.B. die Einhaltung der Brandschutzvorschriften oder die Lüftung der Räume nur selten eine spezielle Rolle einnehmen, im Vergleich zu anderen Gewerbeimmobilien. Es kann zwar vorkommen, dass im Gründerzentrum besondere Maschinen oder Ähnliches zum Einsatz kommen, die besondere Baumaßnahmen voraussetzen, jedoch muss dies im Einzelfall betrachtet werden. Generell lässt sich aber sagen, dass moderne Räume, die durch eventuelle Umbaumaßnahmen, den sich verändernden Ansprüchen der Nutzer, ohne großen Aufwand geschaffen bzw. verändert werden können, wichtig sind.

Um wirtschaftlich erfolgreich sein zu können, muss außerdem die gesamte Größe der vermietbaren Flächen ein bestimmtes Niveau erreichen. Dies ist nötig, da die Kosten der Angebote und Dienstleistungen sowie des Betriebs des Gründerzentrums hauptsächlich durch die Mieteinnahmen finanziert werden müssen. Das bedeutet, dass je nach Angebotsdichte und der daraus resultierenden Kosten eine Größe für das Zentrum gefunden werden muss, die diese Kosten decken kann. Wie unter Abschnitt 2.3 bereits erwähnt wurde, sollte die so vorhandene Gesamtfläche etwa einem Mindestwert von 5.000 m² entsprechen, was auf Erfahrungswerten beruht. Es muss jedoch auch hier wieder einzeln abgewogen werden, welche Flächengrößen für das entsprechende Gründerzentrum empfehlenswert sind. Hierbei können auch Einsparungen bei den Angeboten nötig werden, da aufgrund der Auslastung bzw. der Nachfrage an Flächen ein Ungleichgewicht vorherrscht. Andererseits kann eventuell die Erweiterung durch neue Angebote wiederum zu einem Anstieg der Auslastung führen, woraus eventuell auch Flächenerweiterungen nötig werden können. Die unterschiedlichen Einflussfaktoren

stehen somit immer in einem Wechselspiel und es ist schwer, generelle Richtlinien zu entwickeln.

Allerdings ist es wichtig, die Zusammenarbeit mit Netzwerken und anderen Partnern zu forcieren. Durch sie kann das Angebot erweitert werden, ohne zusätzliche Kosten im Gründerzentrum entstehen zu lassen. Besonders wichtig hierbei ist auch die Kundenakquise über diese Partner, die nachhaltig die Auslastung in den Gründerzentren fördern können. Dies wird auch aus **Tabelle 6** ersichtlich, welche aufgrund der Häufigkeit der Zusammenarbeit verdeutlicht, dass diese Kooperation ein sinnvoller Weg der Förderung junger Unternehmen darstellt. Aber auch hier müssen wieder speziell für den Standort die richtigen Partner gefunden und die Beratungskonzepte jeweils optimiert werden.⁶³

Es lässt sich somit sagen, dass das ideale Konzept eines Gründerzentrums immer nur auf einen Standort zugeschnitten sein kann, da Varianten, welche in gewissen Gebieten funktionieren, in anderen Gegenden erhebliche Probleme mit der Auslastung verursachen können. Es muss also für jedes Gründerzentrum speziell eine Auswahl der am besten geeigneten Strukturen erarbeitet werden, welche die Bedürfnisse und Anforderungen der Mieter berücksichtigen. Das ideale Konzept sollte sich somit permanent weiterentwickeln und seine Angebote sowie die technische Infrastruktur an die steigenden Anforderungen anpassen. Nur so kann ein Gründerzentrum auf Dauer wirtschaftlich erfolgreich sein.

⁶³ Vgl. Mehr Innovationen für Deutschland, 2012, Seite 51 - 52.

4.2 Das Technologie Centrum Chemnitz

Als Gründerzentrum, welches sich auf die Ansiedlung technologieorientierter Unternehmen spezialisiert hat, besitzt das TCC ein spezielles Konzept, das auf die Anforderungen der Stadt Chemnitz zugeschnitten ist. Durch die vier unterschiedlichen Standorte, die sich an unterschiedliche Zielgruppen richten, ist es möglich, ein breites Feld an Existenzgründern in unterschiedlichen Bereichen abzudecken. So wird von besonders wissenschaftlich orientierten Unternehmen im „Startup“-Gebäude, über studentische kreative Firmen im „Gründerzentrum Am Brühl“ bis hin zu industriellen Branchen im Standort „Annaberger Straße“ eine Vielzahl an unterschiedlichen Unternehmen betreut. Hier spielen viele Faktoren eine Rolle, die bei der Konzeptionierung dieser Standorte eine tragende Rolle gespielt haben. Besonders im „Startup“-Gebäude ist die Nähe zu den Forschungs- und Universitätseinrichtungen ein wichtiger Punkt, da sich der Standort auf dem „Smart Systems Campus“ befindet. Dieser ist ein Technologiepark, welcher durch kurze Wege wissenschaftlich-technische Einrichtungen miteinander verbindet und so ein hervorragendes Netzwerk zur Förderung und Weiterentwicklung von z.B. neuen Unternehmen bildet.⁶⁴ Auch die Ausstattung mit unterschiedlichen Gewerbeflächen in Form von Laboren im „Startup“-Gebäude, Werkstätten im Standort „Annaberger Straße“ oder Gemeinschaftsbüros im „Gründerzentrum Am Brühl“ unterstützt die jeweilige Spezialisierung der Standorte. Es konnte somit für jeden Standort ein entsprechendes Konzept erarbeitet werden, welches den Anforderungen gerecht wird und sich auf die Zielgruppen in der Umgebung einstellt. Durch das Netzwerk des „Smart Systems Campus“ konnten viele wichtige Partner gefunden werden, die die entsprechenden Dienstleistungen anbieten. Aber auch andere Dienstleistungen, die hier angeboten werden, finden reges Interesse bei den Mietern des TCC. So konnte bereits mehrfach die Organisation für Messestände (bei der SIT) durch das TCC übernommen werden.

Auch die Angebote im Bereich der infrastrukturellen Dienstleistungen decken eine Vielzahl der in **Tabelle 5** genannten Angebote ab. So besitzt jeder Standort des TCC eine Vielzahl von Konferenzräumen, welche von 90% der Mieter regelmäßig genutzt werden (siehe **Abbildung 10**). Aber auch andere, wie die Bereitstellung eines Empfangs oder einer Cafeteria, werden in zwei der Standorte angeboten. Dies hängt unter anderem auch mit der Größe der Standorte zusammen, da eine Cafeteria sich in kleinen Standorten wie

⁶⁴ Vgl. <http://www.smartsystemscampus.de/>

dem „Gründerzentrum Am Brühl“ nicht rentieren würde. Dadurch wird ersichtlich, dass selbst innerhalb eines Gründerzentrums unterschiedliche Konzepte und Angebote erarbeitet werden müssen, um den Standort rentabel und attraktiv zugleich zu gestalten. Hingegen spielen andere Dienstleistungsangebote auch für kleinere Standorte eine wichtige Rolle. So wird in jedem der Standorte des TCC der Zugang zu einem oder mehreren Kopiergeräten ermöglicht, um die finanziellen Belastungen bei den Firmen möglichst gering zu halten.

Besonders hervorzuheben ist auch die Flexibilität bei Änderungen im Raumbedarf. Durch die Strukturierung der Raumaufteilung ist es möglich, innerhalb eines Tages die Mietfläche für die einzelnen Mieter zu vergrößern bzw. zu verkleinern. Der Einsatz von Zwischentüren bzw. die Struktur der Räume und Gänge allgemein erlaubt es, schnell den Bedarf an die Ansprüche der Mieter anzupassen. Durch die Nähe der Mieter untereinander entstehen auch zwischen den Firmen Kontakte und Beziehungen, die ebenfalls den Tausch von Räumlichkeiten nicht ausschließen.

Auch die Größe des TCC allgemein ist mit 14.000 m² in der höchsten Kategorie der Gründerzentren (siehe **Abbildung 3**) angesiedelt. Dies ermöglicht zum einen eine kostendeckende Arbeitsweise und zudem auch das Angebot von eventuell kostenintensiveren Zusatzleistungen, welche sich kleinere Zentren eventuell nicht leisten könnten.

Es lässt sich somit sagen, dass durch die unterschiedlichen Spezialisierungen, Konzepte und Angebote an den vier Standorten ein in Chemnitz einzigartiges Gründerzentrum geschaffen werden konnte. Es muss aber darauf geachtet werden, dass sich auch dieses Konzept kontinuierlich weiterentwickelt, um den sich ändernden Anforderungen gerecht zu werden. Außerdem bedarf es eines hohen Organisationsaufwands, um besonders in Bezug auf die Flexibilität in der Raumverwaltung den Anforderungen zu entsprechen. Diesbezüglich soll nun auf das Gebäudemanagement eingegangen und Vorschläge zur Verwaltung gefunden werden.

5 Anforderungen an das Gebäudemanagement

Dieses Kapitel setzt sich mit dem Gebäudemanagement in Gründerzentren auseinander. Dabei werden verschiedene Angebote betrachtet und Verwaltungsvorschläge herangezogen, die es ermöglichen, den immensen Organisationsaufwand zu bewältigen. Außerdem wird auf die Handhabung im TCC eingegangen und zum Schluss eventuelle Handlungsempfehlungen herausgearbeitet. Anhand dieser können dann eventuelle Verbesserungen in den Gründerzentren in Betracht gezogen werden.

5.1 Flächenmanagement

Eines der wichtigsten Themen in der Verwaltung eines Gründerzentrums ist das Flächenmanagement. Da ein Gründerzentrum aus einer Vielzahl von Räumen besteht, die an viele unterschiedliche Existenzgründer vermietet sind, ist es wichtig, einen verlässlichen Überblick zu behalten. Es sind Raumtypen, Mieter und Größen zu analysieren und darauf aufbauend Auswertungen zu generieren, die einen Status über die Auslastung und Verfügbarkeit geben können. Weiterhin wird eine Grundlage benötigt, die Planungen ermöglicht, welche eine optimale Verteilung der Mieter bewirkt. Diese sollen meist so verteilt werden, dass Firmen, die mehrere Räume besitzen, nur kurze Wege zwischen diesen zurücklegen müssen. Zudem soll die Zusammenarbeit zwischen den Firmen gefördert werden, so dass vorab möglichst freie Flächen für Neueinzüge gesucht werden, welche sich in direkter Nähe zu Firmen befinden, die sich gegenseitig unterstützen könnten. Außerdem muss das Mittel zur Verwaltung so konzipiert sein, dass aufgrund der häufigen Veränderungen in der Flächenverteilung, eine möglichst einfache Handhabung gewährleistet ist, die all die genannten Anforderungen verarbeiten und darstellen kann. Da es häufig zur Erweiterung von Räumlichkeiten kommt, ist es für die meisten Verwaltungssysteme relativ schwierig, dies ohne großen Aufwand zu bewerkstelligen.

Eine Möglichkeit der Darstellung der Flächen ist die Erstellung in z.B. einer Datenbank wie Excel. Diese kann all die geforderten Daten verarbeiten und entsprechende Auswertungen generieren. Auch Abfragen können leicht über Funktionen und Filter durchgeführt werden. Will man sich z.B. die Flächenzahlen eines bestimmten Mieters anzeigen lassen, kann man über eine Filterfunktion nur die der entsprechenden Firma ausgeben lassen. Auch die Verknüpfung in andere Datenbanken ist sehr einfach. So können Mieterdaten, wie Einzugsdatum und Ansprechpartner, gepflegt werden. Ein Nachteil hierbei ist jedoch die Fehleranfälligkeit und der hohe Aufwand bei der Pflege der Datenbank. Dies ist z.B. bei der Zusammenführung von Räumen der Fall, da diese gelöscht und ein neuer Raum entstehen muss. Auch Mieterdaten sind diesbezüglich zu aktualisieren, was ein hohes Maß an Konzentration erfordert. Da dies relativ häufig vorkommt und meist noch andere Daten in diesem Zusammenhang gepflegt werden müssen, kann es leicht zu Fehlern in solchen Datenbanken kommen. Ein weiterer Nachteil solcher Verwaltungsmittel ist die fehlende grafische Anbindung an z.B. einen Grundrissplan. Dieser könnte unterstützend dafür sorgen, dass weniger Fehler passieren und gleichzeitig bei der Planung helfen, geeignete Flächen zur optimalen Bereitstellung für die Mieter zu finden. Dies könnte nur separat erfolgen, indem zusätzlich zur Datenbank ein Grundrissplan gepflegt wird, der dies darstellt. Allerdings ist eine automatische Generierung dieser Thematik mit hohem Aufwand verbunden.

Eine weitere Möglichkeit ist die Nutzung einer CAFM-Software. Diese bietet meist, je nach Entwickler, dieselben Möglichkeiten zur Erfassung von relevanten Daten bezüglich des Flächenmanagements. Zudem ist hier eine grafische Darstellung möglich, die Auswertungen und den Belegungsstatus bzw. freie Flächen darstellen kann. Auch die Bedienung ist nach ggf. einer Weiterbildung für jeden der Mitarbeiter möglich. Außerdem bieten CAFM-Systeme noch viele weitere Funktionen, welche auch für ein Gründerzentrum nützlich sein können. So könnten nicht nur Mietern Räume zugewiesen und diese mit relevanten Daten versehen werden, sondern auch Inventar, Feuermelder und Netzwerkdosen, um einige Beispiele zu nennen. Diese Datenerfassung wäre prinzipiell auch in einer anderen Datenbank möglich, würde aber aufgrund der Fülle an Informationen leicht zur Unübersichtlichkeit führen und somit die Fehlerwahrscheinlichkeit steigern. Auch die Auswertungen können in so einer CAFM-Software sehr übersichtlich durchgeführt werden. Jedoch bietet nicht jede Software den gleichen Umfang an Möglichkeiten. Es muss deshalb vor der Anschaffung sehr genau analysiert werden, welche Funktionen eine solche Software mitbringen muss. So musste bereits ein CAFM System im TCC abgeschafft werden, da dieses den Erwartungen nicht gerecht werden konnte. Ein weiterer Nachteil dieser Produkte sind die meist sehr hohen Kosten in der

Anschaffung und dem weiteren Betrieb durch Lizenzen. Deshalb muss vorher sehr genau überlegt werden, ob eine solche Investition nötig ist oder ob es eventuell noch andere Möglichkeiten gibt, die geforderten Datenerfassungen durchzuführen. Dies ist außerdem noch nötig, da der volle Umfang solcher Softwares oftmals gar nicht genutzt wird und eventuell kostengünstigere Mittel gefunden werden können, welche nur den benötigten Umfang beinhalten.⁶⁵

Im TCC wurde, um die Erfassung und Darstellung der Flächen zu verwalten, ein Tool entwickelt, das die speziellen Anforderungen umsetzen kann. Gefordert war hierbei die optische Darstellung in einem Grundrissplan der belegten, reservierten und freien Flächen sowie der Mieter und die Flächenzahl des Raumes. Dadurch sollte eine optische Unterstützung für die Verwaltung und Planung von zu vergebenden Flächen erleichtert werden. Hinter dieser Darstellung sollte dann eine Datenbank stehen, welche alle relevanten Daten möglichst einfach erfassen kann und zusätzlich Auswertungen und Filterfunktionen beinhaltet. Diese Daten beziehen sich auf alle relevanten Eigenschaften der Räume, wie den Mieternamen, den Ansprechpartner, die Raumgrößen und die Raumbezeichnungen. Dazu wurde eine Firma beauftragt, welche die Programmierung übernahm und das Grundgerüst dieses Tools entwickelte. Durch die enge Zusammenarbeit mit dieser Firma konnte so ein optisch ansprechendes und intuitiv bedienbares Flächenmanagementtool entwickelt werden, was direkt im Browser die Verwaltung der Flächen ermöglicht und alle Anforderungen die durch das TCC gestellt wurden, erfüllt. Außerdem wurden aufgrund der erfolgreichen Testphase weitere Funktionen hinzugefügt. Diese beinhalten eine automatisch generierte Statistik zu den Auslastungen verschiedener Flächen in allen Standorten, sowie deren Darstellung in Grafiken, wie z.B. Tortendiagrammen. **Abbildung 13** gibt einen Eindruck über diese Darstellung.

⁶⁵ Vgl. CAFM-Handbuch, 2013, Seite 45 – 68.

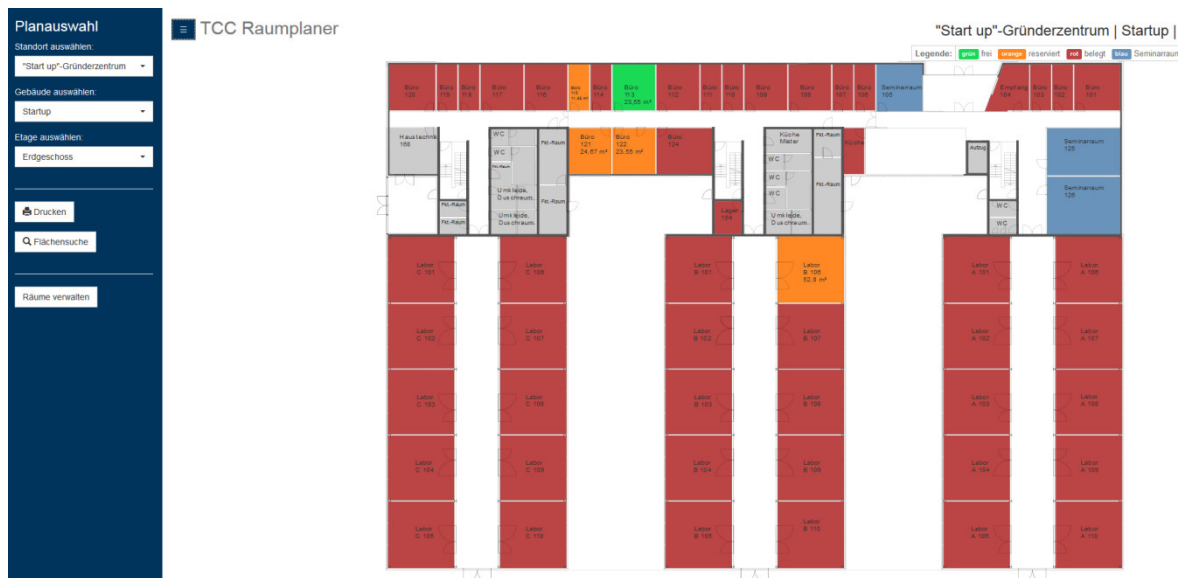


Abbildung 13: Flächenmanagementtool - Erdgeschoss – „Startup“-Gebäude⁶⁶

Die Farben zeigen sehr schnell auf, welche Räumlichkeiten noch verfügbar sind (grün) und welche bereits belegt sind (rot). Außerdem werden reservierte Flächen orange dargestellt und Seminarräume blau. Graue Flächen weisen auf Funktionsräume hin, welche z.B. WCs oder Technikräume sein können. Es sind mit diesem Tool alle Standorte, Häuser und Geschosse mit den entsprechenden Räumen abrufbar.

Aufgrund der gelungenen Übersichtlichkeit wurde diese Darstellungsform, in reduzierter Fassung auch für die Mieter zugänglich gemacht. So können diese den Belegungsstatus der einzelnen Räume sehen, jedoch nicht vertrauliche Daten.

Es ist somit möglich, dass das Flächenmanagementtool auch von Nichtmietern, die einen Einzug in das TCC in Erwägung ziehen, genutzt werden kann. Dies dient zusätzlich auch der Kundenakquise, da potentielle Mieter bereits vorab Informationen über das TCC einholen können. Die Darstellung wurde außerdem um eine Suchfunktion für diese Interessenten erweitert, wodurch direkt verfügbare Raumgrößen und Raumtypen gefiltert werden können, wie z.B. Labore oder Werkstätten in einem bestimmten Quadratmeterbereich. Dargestellt wird dies in **Abbildung 14**.

⁶⁶ <https://flaechen.tcc-chemnitz.de/#/start-up-grunderzentrum-4/startup-11/erdgeschoss-33>

The screenshot displays a web interface for searching available space. It features three main sections, each with a title, a search button, and a horizontal slider:

- Bürofläche: 111 m²**: Includes a blue "Suchen" button and a slider with a blue segment and a white handle. The value "4 m²" is shown on the left of the slider.
- Werkstattfläche: 30 m²**: Includes a grey "Nicht Suchen" button and a grey slider with a grey handle. The value "60 m²" is shown on the left of the slider.
- Lagerfläche: 172 m²**: Includes a blue "Suchen" button and a slider with a blue segment and a white handle. The value "7 m²" is shown on the left of the slider.

At the bottom left, there is a large green button labeled "Suchen". A vertical scrollbar is visible on the right side of the interface.

Abbildung 14: Suchfunktion des Flächenmanagementtools⁶⁷

Diese Vereinfachung sorgt außerdem dafür, dass der Verwaltungsaufwand für die Mitarbeiter des TCC reduziert wurde, da Mieter bereits mit konkreten räumlichen Vorstellungen, bezüglich der Vermietung, an das Personal herantreten können und dadurch diese Planungen entfallen.

Es gibt somit mehrere Möglichkeiten die Problematik des Flächenmanagements zu bewältigen. Für das TCC hat sich das Flächenmanagementtool als die beste Möglichkeit herausgestellt, da sie weniger Kosten als ein CAFM-System verursacht und all die geforderten Funktionen abbilden kann. Außerdem ist die Pflege erheblich leichter und durch die optische Darstellung auf der Website reduziert sich der Verwaltungsaufwand zusätzlich, was darüber hinaus auch noch den Mietern und Interessenten zusätzliche Transparenz verschafft. Aber auch hier gilt, dass diese Lösung nicht für jedes Gründerzentrum die richtige ist, da manche eventuell weitere Funktionen benötigen oder die Darstellung auf ihrer Website unerwünscht ist. Besonders bei Gründerzentren mit hohem Leerstand könnte dies der Fall sein.

⁶⁷ <http://www.tcc-chemnitz.de/>

5.2 Technisches Gebäudemanagement

Aufbauend auf dem Flächenmanagement setzen zudem weitere Aufgaben in den drei großen Bereichen des Gebäudemanagements an. Diese sollen hier näher betrachtet werden. Aufgrund des Umfangs werden allerdings nur ausgewählte Beispiele beschrieben, da diese sich mit dem Aufgabenfeld des Praktikanten im Praxismodul des TCC überschneiden.

Bezugnehmend auf die Flexibilität des Raumangebots in einem Gründerzentrum folgen nach der Planung und der Vergabe neuer Mietflächen umfangreiche Folgeaufgaben. Diese beziehen sich im technischen Gebäudemanagement hauptsächlich auf Umbaumaßnahmen und das Schließsystem. Die Umbaumaßnahmen werden je nach Aufwand meist von den Mitarbeitern des TCC selber oder durch Vergabe an externe Firmen durchgeführt. Diese beinhalten meist Aufgaben, wie Wanddurchbrüche oder das Einfügen von Wänden. Aber auch die Bereitstellung von benötigten Anschlüssen und die nötige Verlegung dieser kann hier genannt werden. Die Bereitstellung dieser Anschlüsse kann jedoch sehr unterschiedlich ausfallen, da die Ansprüche der Firmen aufgrund ihres Arbeitsgebietes sehr voneinander abweichen können. Als Beispiel kann hier z.B. die Erstellung eines Reinraums in einer Werkhalle genannt werden, welche im TCC so hergestellt worden ist. Es müssen außerdem im Falle eines neuen Mieters auch Messeinrichtungen installiert werden, um eine ordnungsgemäße Abrechnung der Medien, z.B. Stromzähler, zu ermöglichen. Den organisatorischen Aufwand diesbezüglich trägt meist das Gründerzentrum selbst. Durch den Einbau digitaler Zähler kann zudem auch der Verwaltungsaufwand erleichtert werden, da diese die entsprechenden Zählerstände an eine zentrale Erfassungsstelle senden können.

Weil sich die meisten der anderen Aufgaben in diesem Bereich des Gebäudemanagements kaum von denen in einer normalen Gewerbeimmobilie unterscheiden, wird an dieser Stelle verzichtet, diese ausführlich zu erläutern. Zu diesen zählen z.B. Aufgaben, wie Instandhaltungsmaßnahmen oder das Energiemanagement.

Eine große Thematik die hier jedoch noch aufgegriffen werden soll, ist das Schließsystem. Dieses war eine der Hauptaufgaben in der Verwaltung während des Praxismoduls. Um zu gewährleisten, dass kein Mieter die Räumlichkeiten anderer Mieter betreten kann, muss ein gut organisiertes System vorhanden sein. Grundsätzlich gibt es verschiedene Möglichkeiten, um ein solches System zu betreiben.

Eine der Möglichkeiten ist die Verwendung handelsüblicher Zylinder in den Türen, welche bei einem Mieterwechsel getauscht werden müssen. Dies bedeutet jedoch einen hohen Arbeits- und Verwaltungsaufwand, da jede Tür mit dem entsprechenden Zylindertyp erfasst werden muss. Es ist deshalb nötig, dass bei jeder Änderung die entsprechenden Schlösser umgebaut werden müssen, was einen hohen zeitlichen Aufwand darstellt. Außerdem müssen ausgebaute Zylinder, sowie deren Schlüssel sicher und geordnet aufbewahrt werden. Dazu eignen sich besonders gut abschließbare Schränke, welche jedoch wieder einen Platzbedarf benötigen. Das würde zu einer Reduzierung der verwendbaren Flächen des Gründerzentrums führen. Zudem werden sehr viele unterschiedliche Schließungen benötigt. Diese reichen von Einzelschließungen (der Schlüssel schließt nur einen Zylinder) bis hin zu Gruppenschließungen (der Schlüssel schließt mehrere Zylinder). Außerdem wird für die Verwaltung eine Generalschließung benötigt, um im Notfall alle Türen öffnen zu können. Da die Firmen jedoch wachsen und deshalb die Schließungen häufig erweitert werden müssen, bedeutet dies einen hohen finanziellen Aufwand, da bereits vorhandene bzw. ausgebaute Schließungen den Anforderungen wachsender oder neuer Mieter nicht gerecht werden. Auch die Schlüssel für die einzelnen Zylinder müssen sehr häufig erweitert werden, da durch das Wachstum der Firmen neue Beschäftigte ebenfalls einen Schlüssel benötigen. Zu dem finanziellen und zeitlichen Aufwand kommt außerdem der hohe organisatorische Aufwand hinzu. Bei jedem Wechsel müssen die Datenbanken aktualisiert, Bestellungen für neue Zylinder und Schlüssel in Auftrag gegeben sowie die Planungen für die Umbauten durchgeführt werden, bei denen ausgeschlossen werden muss, dass kein Mieter eine Tür öffnen kann, zu der er keine Berechtigung besitzt. Auch die Ausgabe dieser Schlüssel muss dokumentiert werden, um entstehende Schäden durch Verluste zuweisen zu können. Diese Organisation kann über verschiedene Arten erfolgen. Wie bereits im Flächenmanagement können hier z.B. Datenbanken in Excel erstellt oder die Nutzung eines CAFM-Systems in Anspruch genommen werden. Diese haben ähnliche Vor- und Nachteile, wie bereits auch im Flächenmanagement erläutert. CAFM-Systeme können je nach Funktionsumfang das Schließsystem wiedergeben, haben jedoch den Nachteil der hohen Kosten. Datenbanken in Excel hingegen können schnell zu Fehlern führen, aber sind dafür kostengünstig. Es muss deshalb wieder für jedes Zentrum speziell entschieden werden, ob ein CAFM-System den Aufgaben und Anforderungen entspricht oder ob eine simple Datenbank den gleichen Nutzen bringt, ohne hohe Kosten zu verursachen.⁶⁸

⁶⁸ Vgl. CAFM-Handbuch, 2013, Seite 45 – 68.

Eine weitere Möglichkeit eines Schließsystems, ist der Ersatz herkömmlicher Zylinder mit Schlössern, welche z.B. einen RFID-Chip verwenden. Auch Zugangskarten oder die Verwendung von Codes zum Öffnen von Türen, können hier Verwendung finden. Diese haben den Vorteil, dass der Aufwand des Umbaus entfällt und die Verwaltung durch entsprechende Softwares vom Hersteller erleichtert wird. Es muss dann nur noch eine Programmierung entsprechend den Anforderungen der Mieter stattfinden, welche dann den Zugang zu entsprechenden Räumen gewährt. Diese Methode ist sehr viel schneller, benötigt keinen zusätzlichen Lagerraum und auch das teure Nachbestellen von Zylindern und Schlüsseln wird reduziert, da nur noch eventuell neue Zugangskarten bestellt werden müssen, welche deutlich kostengünstiger sind. Jedoch sind diese Systeme gerade in der Umrüstung von herkömmlichen Zylindern mit großen Kosten verbunden, weshalb es sich nicht für jedes Zentrum lohnt, diese durchzuführen. Es können zwar auf Dauer Kosten eingespart werden, da das Nachbestellen neuer Zylinder entfällt, jedoch ist dies eine langfristige Planung.

Das TCC besitzt an den vier Standorten vier unterschiedliche Zugangssysteme. Diese werden jedoch teilweise ergänzend zueinander verwendet. So besitzen alle, außer dem „Startup“-Gebäude, ein herkömmliches Schließsystem mit Zylindern und Schlüsseln. Zusätzlich dazu werden allerdings, um Zugang zum Gebäude zu erhalten, Zugangskarten verwendet. Diese werden außerdem an der „Annaberger Straße“ zum Öffnen der Schranken auf den Parkflächen genutzt. Am „Gründerzentrum Am Brühl“ gibt es statt der Variante mit den Zugangskarten nur die Möglichkeit mit einem Zahlencode das Gebäude zu betreten. Da diese Standorte aber herkömmliche Zylinder verwenden, müssen diesbezüglich die bereits genannten Verwaltungsaufgaben erfüllt werden. Diese aktuell zu halten und Wechsel durchzuführen war eine der Aufgaben während des Praxismoduls. Da jedoch ausführliche Beispiele an dieser Stelle gegen den Datenschutz verstoßen würden, werden nur grobe Rahmenbedingungen benannt, um den immensen organisatorischen Aufwand darzustellen. Das TCC besitzt in den drei Standorten, welche herkömmliche Zylinder besitzen rund 850 Türen mit momentan rund 350 verbauten unterschiedlichen Zylindern, welche sowohl Einzel- als auch Gruppenschließungen beinhalten. Hinzu kommen noch 230 verfügbare Zylinder, die noch nicht eingebaut sind. Anhand dieser Zahlen und der ständigen Wechsel, wird der immense Verwaltungsaufwand deutlich, welcher hier nötig ist. Die Schlüsselkarten hingegen können durch eine einfache Programmierung verwendbar gemacht werden und werden durch eine Hinterlegung einer Kautions ausgehändigt.

Die Verwaltung im „Startup“-Gebäude gestaltet sich in Bezug auf das Schließsystem deutlich einfacher, da dieses Gebäude ein Schließsystem mit RFID-Chips besitzt. Es müssen lediglich die Anforderungen in der Raumvergabe geprüft werden und danach eine Programmierung erfolgen. Auch der Zugang zu den Seminarräumen kann sehr leicht erfolgen, da kein weiterer Schlüssel oder Ähnliches ausgehändigt werden muss, sondern lediglich eine bestehende Karte umprogrammiert wird, um Zugang zu erhalten.

Betrachtet man diese Optionen, wird sehr schnell klar, dass die Verwendung von RFID-Chips sehr viele Vorteile besitzt. Jedoch ist die nachträgliche Ausrüstung sehr teuer und deshalb bei vielen Standorten, die bereits länger existieren, nicht vorhanden. Da jedoch das „Startup“-Gebäude ein relativ junger Standort des TCC ist, wurde beim Bau bereits ein solches Schließsystem implementiert. Es ist deshalb sehr schwierig, eine Empfehlung für das Schließsystem zu geben, da aufgrund der Kosten ein nachträglicher Umbau für die meisten Gründerzentren nicht in Frage kommt, jedoch kann es besonders bei einem Neubau empfohlen werden.

5.3 Infrastrukturelles Gebäudemanagement

Auch das infrastrukturelle Gebäudemanagement baut in manchen Bereichen auf dem Flächenmanagement auf. So wird im Hinblick auf die Flexibilität der Räumlichkeiten eine Vielzahl von Aktionen ausgeführt, welche Beachtung finden müssen. Bei jeder Raumübergabe muss aufgenommen werden, in welchem Zustand sich der Raum befindet. Diesbezüglich müssen Mieter und Vermieter jegliche Mängel in einem Raumübergabeprotokoll festhalten. Außerdem werden eventuell noch Reinigungsdienstleistungen nötig, um den Zustand des Raumes vor der Übergabe zu verbessern. Des Weiteren müssen eventuell Türschilder geändert werden, wobei Türschilder zu empfehlen sind, welche schnell und einfach geändert werden können, ohne das komplette Schild entfernen zu müssen. Eine Variante dafür sind leere Türschilder, über welche mit Klebefolie erstellte Beschilderungen angebracht werden. Auch Briefkasten-Beschilderungen und eventuelle Leitsysteme in den Gängen müssen erneuert werden.

Da die Betreibergesellschaften den ordnungsgemäßen Betrieb der Immobilie gewährleisten müssen, wird zudem eine Vielzahl an Leistungen, wie die Gebäudereinigung, Hausmeisterdienste, Außenanlagenpflege und die Speisenverpflegung, sofern im Angebot vorgesehen, nötig. Einige dieser Leistungen sind grundsätzlich von jedem Gründerzentrum zu erbringen, da ohne sie ein

ordnungsgemäßer Betrieb der Immobilie nicht möglich wäre. Dienste, wie die Außenanlagenpflege, Sicherheitsdienstleistungen und die Entsorgung sind Aufgaben, welche ohne Einfluss auf die Mieter durchgeführt werden können. Hingegen gibt es bei Hausmeisterdienstleistungen gewisse Unterschiede. Normalerweise wären diese nur für die Behebung von Mängeln zuständig, welche vom Vermieter getragen werden müssen. Hingegen bietet es sich in einem Gründerzentrum an, diese Dienstleistungen auch den Mietern zugänglich zu machen. So können Reparaturen an Möbeln des Mieters oder andere Tätigkeiten kostengünstig und schnell durchgeführt werden, obwohl der Vermieter nicht für deren Behebung zuständig wäre. Dies unterstützt den Mieter zusätzlich und entlastet ihn finanziell. Auch die Abrechnung kann das Gründerzentrum übernehmen, selbst wenn die Bezahlung durch den Mieter erfolgen müsste.

In Bezug auf die Reinigungsdienstleistungen werden im Normalfall nur die Flächen, welche der Allgemeinheit zur Verfügung stehen, gereinigt. Jedoch wird jedem Mieter angeboten, die Dienstleistungen auch für die eigenen Räumlichkeiten zu nutzen. Dies beinhaltet aber die Übernahme der Kosten durch den Mieter. Jedoch können durch die Nutzung desselben Anbieters die Kosten für z.B. die Anreise reduziert werden. Auch die Abrechnung könnte so über das Gründerzentrum erfolgen.

Andere Angebote wie die Bereitstellung von Kopierern oder Seminarräumen bedürfen ebenfalls einer ständigen Überwachung und Verwaltung. Besonders bei den Kopierern müssen Aufgaben, wie das Papier nachfüllen, regelmäßig durchgeführt werden. Hierbei können die Kosten komplett durch das Gründerzentrum getragen oder durch die Nutzung von Kopiercodes auf die Mieter abgerechnet werden. Dies hängt jedoch von der wirtschaftlichen Situation des Gründerzentrums bzw. der Bereitschaft zur Übernahme der Kosten ab.

Besondere Anforderungen sind zudem noch bei der Entsorgung zu erwähnen, da manche Gründerzentren mit Firmen zusammenarbeiten, welche Gefahrenstoffe oder Ähnliches entsorgen müssen. Hierbei kann sich das Gründerzentrum dafür entscheiden, diese Entsorgung zu übernehmen, da gerade bei einer Vielzahl von Firmen mit ähnlichen Anforderungen eine verbundene Entsorgung zur Entlastung der Firmen beiträgt. Dies kann besonders bei spezialisierten Gründerzentren in einem solchen Bereich sinnvoll sein.

Wichtig ist vor allem auch ein zentraler Ansprechpartner für die Firmen im Gründerzentrum. Es muss dessen Vertretung und Anwesenheit gewährleistet sein, um eventuell auftretende Probleme schnell und effizient lösen zu können. Die Einrichtung eines Service-Telefons bietet sich deshalb an. Es kann auch mehrere Stellen für verschiedene Problemstellungen geben. So ist es möglich, z.B. bei auftretenden Reparaturmaßnahmen direkt den Hausmeisterservice zu informieren oder bei Problemen mit der Abrechnung einen Ansprechpartner in der Buchhaltung zu erreichen. Dies ist besonders in dringenden Fällen ratsam, um schnellstmöglich reagieren zu können. Ein anderer Weg auf diese Problematik einzugehen, ist die Bereitstellung von Formularen bzw. Anträgen und wird im nachfolgenden Kapitel näher erläutert. Dies ist jedoch bei dringenden Fällen nicht sinnvoll, da die Bearbeitung zu lange dauert und im Falle eines Rohrbruchs wertvolle Zeit vergehen würde.

Grundsätzlich kann ein Zentrum all diese Leistungen selber erbringen, so wurde bis vor einem Jahr der Hausmeisterservice im TCC von eigenen Mitarbeitern erbracht. In den meisten Fällen empfiehlt es sich jedoch, diese Dienstleistungen an andere Firmen zu vergeben, da diese meist kostengünstiger agieren können. Dies ist jedoch auch von der Größe des Zentrums abhängig, da bei den meisten eine Vollzeitstelle in den einzelnen Bereichen nicht notwendig ist. Außerdem ist eine Auswahl an Dienstleistungen nötig, welche vom Zentrum erbracht werden will. So kann z.B. auf Sicherheitsdienstleistungen verzichtet oder die Außenanlagenpflege vom Hausmeisterservice übernommen werden.

5.4 Kaufmännisches Gebäudemanagement

Wie auch im infrastrukturellen Gebäudemanagement kann das Thema des Outsourcings eine Rolle spielen. So kann z.B. die Buchhaltung, die Kostenrechnung und das Controlling von einer Fremdfirma oder einem Gesellschafter übernommen werden. Besondere Anforderungen hierbei sind die häufigen Wechsel in der Mietfläche der Mieter. Änderungen im Flächenbedarf eines Mieters können mitunter mehrmals im Monat auftreten. Um diese Veränderungen zu verwalten, bedarf es eines hohen Arbeitsaufwands.

Die Änderungen müssen dann auch im Vertragsmanagement berücksichtigt und abgeändert werden. Hier sollten, im Vergleich zu einem herkömmlichen Mietvertrag einer Gewerbeimmobilie, außerdem Regelungen festgelegt werden, welche die genannten Anforderungen an Firmen berücksichtigen. Um die Wirtschaft der Region nachhaltig zu

fördern, müssen sich die Unternehmen verpflichten, nach Auszug einen Standort in der entsprechenden Umgebung zu wählen. Außerdem sollten auch die Mietzeiten den vorgegebenen Mietfristen entsprechen. Zusätzliche Angebote, wie z.B. die kurzen Kündigungsfristen hingegen, sind jeweils als Angebot des Zentrums zu verstehen und können sich durchaus unterscheiden. Hier soll auch nochmals auf den Mietpreis hingewiesen werden, welcher sich unterhalb des Marktniveaus befindet. Diesbezüglich kann allerdings die Option einer Staffelmiete in Erwägung gezogen werden. Dies wäre eine Option, die die Unternehmen besonders am Anfang entlastet und mit steigender Verweildauer auch das Überleben des Gründerzentrums sichert.

Ein wichtiger Punkt, welcher auch während des Praxismoduls bearbeitet wurde, war die Erstellung von Auswertungen über Vertragsdauern, Miethöhen, Betriebskosten und eventuelle Vertragsverlängerungsmöglichkeiten. Auf der Grundlage dieser Auswertungen, welche die finanzielle Entwicklung der Einnahmen verdeutlichen sollte, konnten Prognosen erstellt werden, in welchem Zeitraum es nötig wird, neue Kunden zu akquirieren, um wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben. Solche Auswertungen sind besonders bei Gründerzentren von Bedeutung, da durch die kurzen Mietfristen und die ständigen Veränderungen besondere Anforderungen an die wirtschaftliche Planung entstehen. Dies ist z.B. bei Gewerbeimmobilien, welche nur einen großen Mieter auf unbefristete Zeit besitzen, nicht nötig, da eine Planung für einen Nachmieter meist erst stattfindet, wenn der Bestandsmieter kündigt. Da hier meist auch lange Kündigungsfristen vorhanden sind, beginnt die Suche nach einem Nachmieter meist erst zu diesem Zeitpunkt. Bei Gründerzentren müssen hingegen häufig neue Mieter gesucht werden, weshalb solche Planungen von besonderer Bedeutung sind.

Um neue Kunden zu akquirieren müssen zahlreiche Maßnahmen unternommen werden, um potentielle Existenzgründer für das Gründerzentrum zu gewinnen. Ein bereits erwähnter Weg hierzu ist die Bereitstellung einer transparenten Darstellung der verfügbaren Flächen. Aber auch die Teilnahme an Messen mit erfolgreichen Mietern zählt zu diesen Optionen. Vom Gründerzentrum kann somit die Messeorganisation angeboten werden. Besonders wichtig ist außerdem die Zusammenarbeit mit Partnern wie Universitäten und Forschungseinrichtungen, welche ein großes Potential an Existenzgründern beherbergen. Kontakte pflegen, Projekte initiieren und innovative Ideen fördern sind wichtige Aufgaben, die hier Beachtung finden müssen.

Um die Verwaltung ordnungsgemäß zu bewerkstelligen, ist eine Vielzahl an Formularen nötig. Im Rahmen des Praxismoduls wurden so über 20 Formulare erstellt, die zur Transparenz und zur Vereinfachung der Organisation beitragen. Dazu zählen unter anderem Anträge von Hausmeisterdienstleistungen, Preislisten für Zusatzleistungen oder eine Übersicht der Reinigungsdienstleistungen und deren Zyklen. Besonders in Bezug auf die Reinigungsdienstleistungen, kann so von den Mietern nachvollzogen werden, welche Leistungen zu welchem Zeitpunkt erbracht werden müssen. Dadurch können Mieter kontrollieren, ob die Leistungen ordnungsgemäß erbracht worden sind und somit Nachbesserungen in die Wege leiten. Dies soll zur Verbesserung der Qualität einzelner Leistungen beitragen. Formulare, wie die Aufträge für Hausmeisterdienstleistungen, sollen ermöglichen, dass direkt von den Mietern Aufträge erteilt werden können. Andere Formblätter sollten z.B. die interne Verwaltung optimieren. So entstanden einheitliche Formulare, um Kundengespräche mit Interessenten festzuhalten, oder Checklisten, die dabei helfen, alle organisatorischen Belange in die Wege zu leiten, die bei einem Neueinzug ausgeführt werden müssen. Zudem wurden viele dieser Formulare auch so gestaltet, dass diese direkt in PDF-Form am PC ausgefüllt werden können, um somit die Dauer des Ausfüllens zu optimieren und die Zugänglichkeit über die Website zu ermöglichen. Weiterhin wurden Formulare erstellt, die beim Auszug von Mietern, den organisatorischen Aufwand verringern. So wurde ein Hinweisblatt zur Kündigung des Stromvertrags erstellt und gleichzeitig ein vorgefertigtes Kündigungsschreiben beigelegt. Es ist somit wichtig, für Gründerzentren intern die Organisation möglichst transparent zu gestalten und einfache Wege zu finden, um Problemstellungen mit den Mietern schnell bearbeiten zu können. Außerdem können diese auch zur Unterstützung beitragen und den Verwaltungsaufwand optimieren. Allerdings können diese Vorlagen nicht für andere Gründerzentren als Empfehlungen verwendet werden, da sich Abläufe und Anforderungen stark unterscheiden können. Jedoch kann anhand der beschriebenen Eigenschaften die Erarbeitung bzw. Verbesserung bestehender Unterlagen erfolgen. Beispiele für diese Formulare befinden sich in den Anlagen.

5.5 Gefahren und Probleme

Beim Betreiben eines Gründerzentrums kann es durch eine falsche Bewirtschaftung und generelle Entwicklungen in der Wirtschaft zu einer Vielzahl an Gefahren kommen, welche sich negativ auf das Gründerzentrum auswirken können. Die Nichteinhaltung der bereits erwähnten Vorschriften der Betreiberverantwortung ist hier außerdem zu erwähnen.

Rechtlich gesehen ist der Grundstücks- bzw. Gebäudebesitzer für die Sicherheit rund um ein Bauwerk verantwortlich. Anstelle des Besitzers kann der Betreiber des Gebäudes treten und damit die Haftung bzw. die Einhaltung der Sicherheit übernehmen.⁶⁹ „Anlagen sind so anzuordnen, zu errichten, zu ändern und instand zu halten, dass die öffentliche Sicherheit und Ordnung, insbesondere Leben, Gesundheit und die natürlichen Lebensgrundlagen, nicht gefährdet werden.“⁷⁰ Dies gilt also auch für den Betrieb eines Gründerzentrums. Zu diesen Aufgaben zählen z.B. Maßnahmen für den Brandschutz, Blitzschutz, Verkehrssicherheit, Klimaschutz und die Abfallentsorgung. Jeder dieser Bereiche ist gesetzlich geregelt. Es können somit Probleme entstehen, sollten diese Vorschriften nicht eingehalten werden, die rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen können.⁷¹

Problematisch kann sich die wirtschaftliche Entwicklung außerdem auf die Auslastung der Gründerzentren auswirken und damit auch auf die Gründungsbereitschaft. Sinkt diese aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung, wird auf Dauer die Auslastung der Gründerzentren zurückgehen. Zusätzlich kann die Entstehung von Konkurrenzzentren dazu führen, dass eine möglichst vollständige Auslastung nicht mehr erreicht werden kann.

Bei der eigentlichen Verwaltung können allerdings auch Probleme entstehen. Eines der hier zu nennenden kann z.B. die Vergabe von Flächen an die Mieter betreffen. Werden zu viele Flächen an einen schnell wachsenden Mieter vergeben, kann es passieren, dass vor allem neue Existenzgründer keine passenden Flächen für sich mehr finden können. Die Gründerzentren sind zwar angehalten, freie Flächen für diese freizuhalten, es ist jedoch nicht vorgeschrieben in welcher Qualität oder Größe sich diese befinden müssen. Problematisch wird es zudem, wenn dieser große Mieter das Gründerzentrum wieder

⁶⁹ Vgl. BGB § 836-838.

⁷⁰ SächsBo § 3.

⁷¹ GEFMA 190, Seite 3, Punkt 3.1.2.

verlässt. Die Lücken, welche dieser hinterlässt, führen zu großen Einbußen bei den Mieteinnahmen. Diese dann innerhalb der kurzen Kündigungsfristen wieder vollständig auszugleichen ist nahezu unmöglich, da es schwierig ist, eine solche Vielzahl an neuen Existenzgründern innerhalb dieses Zeitraumes zu finden. Besonders hervorzuheben ist, dass neue Mieter meist auch mit der Anmietung kleiner Flächen beginnen, um ihr Unternehmen zu starten, weshalb die Anzahl der neu zu akquirierenden Mieter als Ersatz für einen großen, sehr hoch ist. Hinzu kommt, dass, wenn im Mietvertrag Staffelmieten vereinbart sind, die neuen Mieter nicht den Mietertrag generieren, welcher ein großer Mieter, der schon mehrere Jahre im Unternehmen ansässig ist, erbringt. Deshalb muss beim Auszug großer Mieter immer mit Einbußen gerechnet werden. Es müssen deshalb bereits im Vorfeld Maßnahmen ergriffen werden, um diese Fälle abzdämpfen bzw. die Ausfälle zu minimieren.

Weiterhin können Probleme entstehen, wenn Mieterinteressen durch komplizierte und unnötig lange Wege erschwert werden. Dies kann zur Unzufriedenheit führen und letztendlich im vorzeitigen Auszug enden. Für die Mitarbeiter allgemein muss auch ein System gefunden werden, mit dem eine Verwaltung leicht durchzuführen ist. Bei der Verwendung von Datenbanken muss deshalb darauf geachtet werden, dass nicht zu viele Verschiedene entstehen und diese übersichtlich bleiben. Sonst kann dies zu Fehlern oder nicht mehr aktuellen Statistiken führen und die Bewirtschaftung aufgrund ihrer Ungenauigkeit erschweren.

Ein weiteres wichtiges Thema sind die ständigen Wechsel der Ansprüche durch die Mieter. Da sich diese oft in Forschung und Entwicklung neuer Technologien bewegen, kommt es immer zu neuen Anforderungen an die Gründerzentren. Es müssen neue infrastrukturelle Leistungen erbracht werden, um den Fortbestand der Mieter in den Zentren zu gewährleisten. Auch Instandhaltungen sind zu erwähnen, welche aufgrund des Alters vieler Gründerzentren nötig sind und immer den aktuellen Anforderungen der Technik entsprechen müssen. Hier sind neue gesetzliche Vorgaben zu erwähnen, welche z.B. Modernisierungen im Brandschutz nötig machen. Dieser ist besonders in industriell genutzten Werkhallen der Gründerzentren wichtig, um den sicheren Betrieb zu gewährleisten.

Aber auch bezüglich der angebotenen Leistungen besteht Handlungsbedarf. Es kann bei Nichtanpassung der Leistungen an die vorherrschenden Ansprüche zum Rückgang der Auslastung kommen. Dies betrifft sowohl Bestandsmieter als auch Interessenten. Bestandsmieter können ausziehen, wenn sie nicht mit den angebotenen Leistungen

zufrieden sind und interessierte Existenzgründer sehen vielleicht vom Einzug in das Gründerzentrum ab. Hierbei spielt die Anzahl der Mitarbeiter eine wichtige Rolle, welche bereits unter Punkt 2.3 erwähnt wurde. Wie dort beschrieben, besitzen 65% der Gründerzentren nur eine Mitarbeiterzahl zwischen einem und fünf Mitarbeitern. Diese können aufgrund der Vielzahl an Aufgaben eventuell nicht immer rechtzeitig auf die Bedürfnisse der Mieter eingehen, was zur Unzufriedenheit und eventuell zum Auszug führen kann. Besonders in Krankheitsfällen bei nur einem Mitarbeiter kann dies der Fall sein.

Bei der Abgabe von Aufgaben an andere Firmen können Probleme entstehen. Zwar werden meist die zu erbringenden Leistungen klar definiert, allerdings können durch mangelnde Kommunikation auch Mängel in der Ausführung auftreten. Besonders nicht regelmäßig auftretende Änderungen der Aufgabenstellung oder mangelnde Informationsübermittlungen sind hier besonders kritisch.

5.6 Vorbeugende Maßnahmen / Verbesserungen

Um diese Problemstellungen gar nicht erst entstehen zu lassen, muss deshalb auf den richtigen Umgang und die richtige Struktur der Verwaltung geachtet werden.

Besonders wichtig ist hier die Durchführung von Maßnahmen im Rahmen der Betreiberverantwortung. Es müssen die gesetzlichen Vorgaben eingehalten werden, die den ordnungsgemäßen Betrieb der Immobilie gewährleisten. Arbeiten die durchgeführt werden müssen, sind z.B. die Eisentfernung im Winter auf den Gehwegen, die Vermeidung von Legionellenbildung durch regelmäßige Verwendung selten benutzter Wasserhähne, die Bereitstellung ordnungsgemäßer Müllentsorgungsanlagen oder die regelmäßige Durchführung von Instandhaltungsmaßnahmen der Aufzugsanlagen. Einige dieser Aufgaben können z.B. von einem Hausmeisterdienst durchgeführt werden, wie die Entfernung von Eis auf der Straße. Da es jedoch an dieser Stelle zu umfangreich wäre, für jeden dieser Bereiche die entsprechenden Vorgaben und Maßnahmen zu erläutern, soll nur durch Beispiele darauf hingewiesen werden. Einen sehr guten Überblick über dieses Thema bietet jedoch die Richtlinie „GEFMA 190“, welche zur weiteren Betrachtung des Themas herangezogen werden kann.

Wichtig ist hier noch zu erwähnen, dass die Betreiber des Gründerzentrums nicht als Arbeitgeber fungieren, sondern nur als Vermieter. Deshalb sind Vorschriften, wie z.B. die Betriebssicherheitsverordnung genau zu prüfen, da hier meist der Arbeitgeber in der

Verantwortung steht.⁷² Arbeitsmittel, welche der Arbeitgeber und damit der Mieter im Gründerzentrum seinen Mitarbeitern zur Verfügung stellt, müssen nicht vom Betreiber des Gründerzentrums instandgehalten werden, da dieser nicht als Arbeitgeber fungiert. Als Arbeitsmittel gelten z.B. Maschinen oder Werkzeuge.⁷³ Es ist jedoch genau zu prüfen, ob gewisse Anlagen oder Installationen, welche vom Gründerzentrum angeboten werden, dieser Vorschrift unterliegen. Dies ist jedoch abhängig vom jeweiligen Angebot der einzelnen Gründerzentren.

Andere Probleme, wie die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung und die Bereitschaft zum Gründen sind Themen für Gründerzentren auf die sie nur schwer Einfluss ausüben können. Jedoch kann eine permanente Beobachtung der Situation dazu genutzt werden, Vorkehrungsmaßnahmen zu treffen. Hier ist es möglich, auf Bestandsmieter zuzugehen, um eventuell auslaufende Mietverträge vorzeitig zu verlängern. Damit kann für das Gründerzentrum die Auslastung gewahrt bleiben und es besteht die Grundlage zur langfristigen Planung. Damit diese Firmen aber auch bei einer schlechten wirtschaftlichen Lage bestehen bleiben, sollten in solchen Situationen vermehrt Beratungsangebote für die Firmen angestrebt werden, um diese so gut es geht zu unterstützen. Dies kann allerdings auch von einem Partner im Netzwerk des Gründerzentrums durchgeführt werden. Zudem sollte die Konkurrenz zwischen den Zentren vermehrt analysiert, sowie die Zusammenarbeit verstärkt werden, um sich gegenseitig nicht zu schaden. Dies kann durch Spezialisierungen und Absprachen von Angeboten geschehen, um die Last von Gründungsberatungen oder Ähnlichem zu teilen. Außerdem können Änderungen bei den Zielgruppen eventuelle Erfolge mit sich bringen, um genügend potentielle Existenzgründer zur Gründung und zum Einzug in ein Gründerzentrum zu bewegen.⁷⁴

Bezüglich der Verwaltung muss angestrebt werden, dass Mieter nicht zu viel Fläche einnehmen können. Dies birgt zwar das Risiko, dass der Mieter das Unternehmen verlässt, allerdings gibt es Möglichkeiten die Räumlichkeiten so zu verteilen, dass dieses Unternehmen eventuell nicht nur Räume erhält, welche kurze Wege beinhalten, sondern auch auf andere Räume ausweichen muss, die in der Nähe anderer Mieter liegen. Dadurch können andere Mieter bei Auszug eventuell dazu bewogen werden die vorher belegten Räume neben ihren eigenen dazu zu nehmen, bevor diese wieder belegt sind.

⁷² Vgl. BetrSichV § 3.

⁷³ Vgl. BetrSichV § 2.

⁷⁴ Vgl. Mehr Innovationen für Deutschland, 2012, Seite 51 – 53.

Dies würde die Suche von Nachmietern reduzieren und im Falle einer Staffelmiete die Reduzierung der Mieteinnahmen verringern, da durch Erweiterungen von Bestandsfirmen der höhere Mietbetrag angesetzt werden kann. Es gibt allerdings noch andere Lösungswege, wie z.B. den Bau eines externen Gebäudes, welches durch das Gründerzentrum verwaltet wird. Jedoch sind dafür Investoren und lange Planungen nötig. Außerdem würde dies ein hohes Risiko beinhalten. Um die Auszüge anderer Mieter zu verhindern, sollte zudem angestrebt werden, dass möglichst enge Verbindungen zwischen den einzelnen Firmen entstehen, so dass die Auszugswahrscheinlichkeit reduziert wird, da eine starke Abhängigkeit zwischen z.B. zwei Firmen entstanden ist.

Um die Verwaltung problemlos und ordnungsgemäß durchführen zu können, muss außerdem eine Struktur geschaffen werden, die eine einfache Bewirtschaftung ermöglicht. Hierzu sind z.B. die bereits erwähnten durchgeführten Arbeiten im TCC als Beispiele zu nennen. Ein transparentes Flächenmanagement-System, wie auf der Webseite des TCC oder modernisierte, auf die Ansprüche zugeschnittene Formulare, sind wichtige Bausteine dieser Struktur. Auch der Zugang zu diesen sollte für die Mieter leicht möglich sein. Jedoch empfiehlt es sich immer, einen oder mehrere Ansprechpartner vor Ort zu beschäftigen, die schnell auf Probleme reagieren können. Dies ist in Form eines Service-Telefons möglich. Dabei muss eine klare Strukturierung der Zuständigkeiten erfolgen und die Firmen entsprechend informiert werden.

Zur Verwaltung der internen Belange bieten sich besonders CAFM-Systeme an, da diese je nach Produkt viele Funktionen in einem Paket verbinden, und das unnötige Wechseln zwischen Datenbanken entfällt. Dadurch können Fehlerquellen reduziert werden und unnötige Nachbesserungen entfallen. Außerdem kann auch die Planung von z.B. Flächenvergaben vereinfacht werden. Es muss jedoch darauf geachtet werden, dass nicht verschiedene Lösungen verwendet werden, die die gleichen Funktionen beinhalten, da sonst die Pflege der Daten doppelt ausgeführt werden muss.⁷⁵

Auch die Angebotserweiterungen oder -reduzierungen bei Veränderungen am Markt müssen hier genannt werden. Diese sind jedoch immer von den speziellen Änderungen abhängig und können deshalb hier, aufgrund ihres Umfangs, nicht weiter ausgeführt werden. Neue Geschäftsmodelle durch z.B. Investitionen und damit einer Beteiligung an den Firmen beim Auszug, können Mittel sein, auf Dauer erfolgreich zu bleiben. Besonders wichtig hierbei ist es, Partner und Netzwerke zu pflegen, durch die die erfolgreiche

⁷⁵ Vgl. CAFM-Handbuch, 2013, Seite 45 – 68.

Betreuung der Firmen und damit der Erfolg und der lange Bestand im Zentrum gewährleistet werden. Auch die Weiterentwicklung und Anpassung an neue Anforderungen durch die Firmen ist äußerst wichtig, da das Gründerzentrum die Grundlage schaffen muss, dass Firmen die Arbeit mit neuen Technologien überhaupt erst durchführen können. Sollte diese Anpassung der Zentren irgendwann nicht mehr fortgeführt werden und Unternehmen nicht mehr die entsprechende Infrastruktur vorfinden, wird dies sonst zu Auszügen führen. Dasselbe gilt bei der Vernachlässigung von Instandhaltungsmaßnahmen, da nur durch die Herstellung von sicheren und vorschriftsmäßigen Gewerberäumen ein ordnungsgemäßer Arbeitsprozess der Unternehmen gewährleistet ist.^{76 77}

⁷⁶ Vgl. Mehr Innovationen für Deutschland, 2012, Seite 51 – 53.

⁷⁷ Vgl. Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT, 2013, Seite 12 – 15.

6 Fazit und Ausblick

Im abschließenden Kapitel wird nun zusammenfassend ein Vergleich zwischen einem Gründerzentrum und einer üblichen Gewerbeimmobilie durchgeführt. Dieser fasst noch einmal maßgebliche Unterschiede zusammen. Außerdem wird eine Übersicht über die bereits angesprochenen Themen im Gebäudemanagement dargestellt. Es wird zusätzlich auch ein Ausblick auf die möglichen Entwicklungen von Gründerzentren gegeben und abschließend mit einem Fazit abgerundet.

6.1 Besonderheiten von Gründerzentren

Da Gründerzentren grundsätzlich mit Gewerbeimmobilien vergleichbar sind, die als Kerngeschäft die Vermietung an Firmen haben, soll an dieser Stelle ein Vergleich durchgeführt werden, der die Besonderheiten von Gründerzentren herausarbeitet. Diese können aus **Tabelle 9** entnommen werden.

Gründerzentrum	gewöhnliche Gewerbeimmobilie
hohe Variabilität im Flächenbedarf	gleichbleibender Flächenbedarf
kurze Kündigungsfristen	meist lange Kündigungsfristen
besonders hohe technische Ausstattung	kaum besondere Ausstattung
hoher Verwaltungsaufwand	Moderater Verwaltungsaufwand
hoher Betreuungsaufwand	kaum Betreuungsaufwand
viele zusätzliche Sonderleistungen	kaum Sonderleistungen
reduzierter Mietpreis (zu Beginn möglich)	marktüblicher Mietpreis
strenges Auswahlverfahren bei Mietern	selten Auswahlverfahren bei Mietern
Zusammenarbeit mit Partnern und Netzwerken	meist selbstständiges agieren

Tabelle 9: Vergleich der Besonderheiten zwischen Gewerbeimmobilie und Gründerzentrum⁷⁸

⁷⁸ Eigene Darstellung

Diese Punkte stellen hohe Ansprüche an die Betreiber von Gründerzentren. Besonders im Gebäudemanagement wird dies ersichtlich. Deshalb fasst folgende Übersicht noch einmal die bereits in Gliederungspunkt 5 erwähnten Umsetzungsmöglichkeiten zusammen, um einen vereinfachten Überblick über diese Thematik zu geben. Hierbei werden jedoch nur die vom Autor als optimale Lösung angesehenen Bereiche dargestellt sowie ein wichtiger Vorteil genannt.

Flächenmanagement:

- Nutzung eines Flächenmanagementtools:
umfassende Datenerfassung und optische Darstellung mit Webanbindung

Technisches Gebäudemanagement:

- Schließsystem mit RFID-Lösungen:
schnelle Veränderungen im Zugangssystem ohne Umbaumaßnahmen
- Verwendung von Trockenbauelementen, wo die Möglichkeit besteht:
schneller und kostengünstiger Umbau bei Veränderungen im Flächenbedarf
- Schaffung umfassender Anschlussmöglichkeiten bereits im Vorfeld des Einzugs:
schnelle Abwicklung von Mietereinzügen ohne Umbaumaßnahmen möglich
- Verwendung und Einbau von digitalen Zählern:
Ablesen der Zählerstände wird vereinfacht und Verwaltungsaufwand erleichtert

Infrastrukturelles Gebäudemanagement:

- leicht änderbare Beschilderungslösungen:
Kosteneinsparung und Reduzierung des Umbauaufwands
- umfassende Dokumentation bei Raumübergaben:
Kostenersparnis bei auftretenden Schäden

- Ermöglichung der Nutzung von Hausmeister- und Reinigungsdienstleistungen durch den Mieter:
finanzielle Entlastung der Mieter
- Angebot und Übernahme der laufenden Kosten von Kopiergeräten und Seminarräumen durch das Gründerzentrum:
finanzielle Entlastung der Mieter
- Zentraler Ansprechpartner vor Ort und Service-Telefon:
schnelle und einfache Problembhebungen möglich
- zentrale Müllentsorgung mit Angeboten auch für Schadstoffe:
Mieterentlastung
- Outsourcen gewisser Dienstleistungen wie Reinigung oder Sicherheitsdienst:
Kostenersparnis

Kaufmännisches Gebäudemanagement:

- eigene Erbringung der Verwaltungsaufgaben wie z.B. Buchhaltung:
leichtere Durchführung als bei Outsourcing dieses Bereichs
- umfassende Formularentwicklung:
Vereinfachung des Verwaltungsaufwands
- Mieterfreundliche Vertragsbedingungen (Staffelmieten, kurze Kündigungsfristen):
Entlastung der Mieter
- Erstellung umfangreicher Auswertungen und Prognosen zur Planung:
vorausschauendes Handeln möglich
- Messeorganisation für Mieter und das Gründerzentrum:
Mieterunterstützung und Bekanntheitssteigerung

6.2 Fazit

Die Gründerzentren in Deutschland haben sich seit ihrer Entstehung teilweise stark verändert. So wurden besonders durch die Weiterentwicklung der Technik neue Zweige und Branchen geschaffen, auf die sich die Zentren einstellen mussten. Diese konnten aber auch als Chance gesehen werden, um die Wirtschaft in Deutschland zu stärken und ihren Beitrag dazu zu leisten, sie zu dem zu machen, was sie heute sind. Besonders durch Spezialisierungen einzelner Gründerzentren konnte so die Entwicklung neuer Technologien vorangetrieben werden. Diese hervorragende Arbeit durch Bereitstellung günstiger Gewerbeflächen und guter Ausgangsbedingungen hat so zur erfolgreichen Etablierung zahlreicher Firmen am Markt geführt. Wichtig hierfür ist besonders die Anpassung an die Anforderungen der Firmen. Es wurden somit viele verschiedene Angebote entwickelt, die gute Rahmenbedingungen für die Firmen geschaffen haben, sowohl von den Zentren selber als auch von deren Partnern. Diese müssen allerdings stetig mit den Forderungen verglichen und neue Angebote konzipiert werden, die ein möglichst erfolgreiches Arbeiten im Zentrum ermöglichen. Auch das Bestreben, Gründungen zu fördern, was durch die Zusammenarbeit mit z.B. Universitäten als Partner erreicht werden konnte, ist hier zu nennen. Um aber auch weiterhin erfolgreich bleiben zu können, müssen die Zentren sich stetig weiterentwickeln, da durch technische Entwicklungen neue Branchen entstehen können und diese andere Ansprüche an ein solches Zentrum stellen. Besonders im Bereich der Verwaltung wird diesbezüglich eine Vielzahl an Herausforderungen an die Betreiber gestellt. Es müssen deshalb Strukturen erarbeitet werden, die es zulassen, möglichst effektiv die Bewirtschaftung durchzuführen. Dies kann mit Hilfe neuer Verwaltungsmethoden oder durch Benutzung anderer Hilfsmittel geschehen. Es muss jedoch immer abgewogen werden, welche die richtigen Mittel für das entsprechende Zentrum sind, da es keine allgemeingültige Empfehlung geben kann. Der Grund hierfür sind die sowohl großen Unterschiede bei den Einflussfaktoren auf die Gründerzentren als auch die Unterschiede in Größe, Branchenstruktur der Firmen und Angebote der Zentren. Es sollte außerdem immer auf mögliche Gefahren geachtet und Vorsichtsmaßnahmen ergriffen werden, sollten sich Veränderungen anbahnen. Jedoch darf an dieser Stelle nicht aufgehört werden, sich weiterzuentwickeln, da durch die sich auch weiterhin ändernden Ansprüche, auch in Zukunft neue Methoden zur Verwaltung oder Geschäftsmodelle nötig werden, die die bestmögliche Entwicklung von Existenzgründern erfolgreich fördern.

6.3 Zukünftige Entwicklung von Gründerzentren

Aufbauend auf der Analyse der bereits beschriebenen Entwicklung der Gründerzentren, muss man sich, um auch in Zukunft ein erfolgsorientiertes Modell eines Gründerzentrums betreiben zu können, die Frage stellen, welche Entwicklungen das Bild der Zentren nachhaltig beeinflussen können. Hierzu müssen Prognosen und eventuell absehbare bzw. prognostizierbare Einflüsse analysiert und darauf basierende Handlungsempfehlungen entwickelt werden, welche ein Gründerzentrum auch zukünftig für junge Unternehmen attraktiv hält.

Besonders hochschulnahe deutsche Gründerzentren sind bereits heute international gefragte Adressen für Existenzgründer und junge Unternehmen und tragen durch die Ansiedlung neuer innovativer Unternehmen maßgebend zur zukünftigen Entwicklung der Region bei. Um diese Entwicklung positiv zu beeinflussen, bedarf es aber weiterhin erfolgreicher Firmenausgründungen von technologischen und innovativen Unternehmen. Dies zu fördern, ist auch zukünftig eine der Hauptaufgaben der Gründerzentren in Deutschland. Jedoch ist dies eine schwierige Aufgabe in Anbetracht der Tatsache, dass zwischen 2004 und 2012 die Anzahl der Existenzgründungen von 572.000 auf 346.000 gesunken ist, was einem Rückgang von etwa 40% entspricht. Da die Zentren jedoch auf Existenzneugründungen angewiesen sind, ist es wichtig, auch zukünftig das Gründungsklima zu verbessern und sich in diesem Bereich zu engagieren. Wichtig ist es hierbei, die Wahrnehmung der Gründerzentren in der Gesellschaft selber zu fördern und attraktive Möglichkeiten anzubieten, welche potentiellen Existenzgründern die Entscheidung zur Gründung soweit wie möglich vereinfacht. So müssen alle bereits erwähnten Bereiche, wie z.B. die Finanzierung oder der Technologietransfer, auf die zukünftigen Anforderungen angepasst werden.^{79 80}

Eine interessante Entwicklung diesbezüglich ist die sogenannte „Generation 2020“, welche sich als ein Zusammenschluss der Gründerzentren versteht, mit dem Ziel, durch eine engere Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen neue Formen der Unternehmensbetreuung und Entwicklung zu finden. Durch die Förderung des Technologietransfers und der engeren Zusammenarbeit zwischen den in den Gründerzentren angesiedelten Firmen, sollen die Firmen entlang einer gemeinsamen Wertschöpfungskette von der Grundlagenforschung bis hin zur Produktion gemeinsam

⁷⁹ Vgl. Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT, 2013, Seite 12 – 15.

⁸⁰ Vgl. Mehr Innovationen für Deutschland, 2012, Seite 53-54.

arbeiten. Um dies zu verwirklichen, sollen Gründerzentren Projekte entwickeln, als Projektträger fungieren und das Projektmanagement übernehmen. Durch die Zusammenarbeit mit den Hochschulen und Universitäten soll zudem auch das nötige Know-How zur Verwirklichung dieser Projekte zur Verfügung stehen. Dies soll durch die Zusammenarbeit der einzelnen Firmen ein gegenseitiges Verständnis unterschiedlicher Felder fördern und dadurch die Findung von Problemlösungen vereinfachen, welche nur durch eine enge Zusammenarbeit möglich ist und zeitnah gefunden werden kann. Übernommen werden können diese Ansätze zudem von Netzwerken, welche in Zusammenarbeit mit den Zentren diese umsetzen und die Unternehmen unterstützen können.⁸¹

Aber auch bezüglich der Finanzierung von Jungunternehmen gibt es noch Defizite in Deutschland. So werden oft von Investoren vielversprechende Ideen von Firmen übersehen, da diese erst bei Markteinstieg interessant werden. Der Kauf von Anteilen bereits in einer sehr jungen Phase dieser Unternehmen ist jedoch ein wichtiger Bereich, in dem Unternehmen unterstützt werden können, um Ihre Idee bis zur Marktreife weiterzuentwickeln. Durch Investitionen und dadurch Kauf von Anteilen an der Firma wäre es so verstärkt möglich, Gründern zu helfen und zeitgleich seine Investition gewinnbringend anzulegen. Dies würde die Firmen z.B. beim Kauf nötiger Maschinen unterstützen, welche sie aus eigener Hand in diesem Status der Entwicklung nicht aufbringen könnten. Außerdem wäre es möglich, den Zeitraum bis zur erfolgreichen Etablierung am Markt zu verringern. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, durch die Zusammenarbeit der Zentren mit Investoren auch benutzerspezifische Neubauten im Gründerzentrum entstehen zu lassen, welche auf einen speziellen Nutzer zugeschnitten sind. Durch die Übernahme der Bauträgerfunktion und des darauffolgenden Facility Management könnten die Gründerzentren so wertvolle Partner und Unternehmen sichern, welche den Fortbestand des Zentrums sichern würden und die Wirtschaft der Region beleben.

Eine solche Weiterentwicklung der Kernaufgaben eines Gründerzentrums könnte somit ein Weg sein, den erfolgreichen Fortbestand der Gründerzentren auch auf lange Sicht erfolgreich zu gestalten.⁸²

⁸¹ Vgl. Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT, 2013, Seite 12 – 15.

⁸² Vgl. Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT, 2013, Seite 12 – 15.

So ist es auch nicht überraschend, dass bei einer Umfrage unter den Gründerzentren des BVIZ viele Mitglieder angaben, dass sie die Flächen ihrer Zentren zu vergrößern planen. So gaben 47 der Zentren an, dass sie durch den Bau einer weiteren Immobilie die angebotenen Flächen für Existenzgründer perspektivisch erweitern möchten. Die so neuentstehende Fläche durch den Bau neuer Immobilien würde 43.000 m² betragen.⁸³

⁸³ Vgl. Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme, 2010, Seite 13.

Literatur

Alberti, Jan: **Geschäftsmodelle für Inkubatoren**, Wiesbaden, Gabler Verlag, 2011.

Annett Bagdassarov: **Wissens- und Technologietransfer an Universitäten**, Gabler Verlag, Frankfurt, 2012.

Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren: **Zehn Jahre Innovationszentren Deutschland - Bilanz, Erfahrungen, Perspektiven**, Berlin, ADT, 1993.

Arbeitsgemeinschaft TechnologieZentrum Sachsen: **Jahresbericht 2015**, Dresden, 2015.

Batavia Development Corporation: **Batavia Industrial Center**:

<http://www.batavianewyork.com/for-businesses/pages/batavia-industrial-center>, verfügbar am 22.06.2016, 20:34.

Betriebssicherheitsverordnung vom 3. Februar 2015 (BGBl. I S. 49), die zuletzt durch Artikel 15 der Verordnung vom 2. Juni 2016 (BGBl. I S. 1257) geändert worden ist.

Bräunling, Gerhard: **Trägerschaft und Finanzierung von Technologiezentren in der Bundesrepublik**, Karlsruhe, Fraunhofer Institute, 1985.

Bundesverband Deutscher Innovations-,Technologie- und Gründerzentren e.V.: **Jahresbericht 2014**, Berlin, ADT, 2015.

Bundesverband Deutscher Innovations-,Technologie- und Gründerzentren e.V.: **Jubiläumsbroschüre – 25 Jahre ADT**, Berlin, ADT, 2013.

Bundesverband Deutscher Innovations-,Technologie- und Gründerzentren e.V.: **Innovationszentren in Deutschland – eine statistische Bestandsaufnahme**, ADT, Berlin, 2010.

CWE - Chemnitzer Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH: **Smart Systems Campus**: <http://www.smartsystemscampus.de>, verfügbar am 12.07.2016, 13:48.

Das gesamte Immobilienrecht, Regensburg, Walhalla Fachverlag, 2013.

GEFMA e.V. Deutscher Verband für Facility Management: **GEFMA 190 – Betreiberverantwortung im Facility Management**, Bonn, GEFMA, 2004.

May, Michael: **CAFM-Handbuch**, Berlin, Springer-Verlag, 2013.

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. e. h. Dieter Spath, Prof. Dr. Achim Walter: **Mehr Innovationen für Deutschland**, Berlin, Springer, 2012.

Richtlinien zur Förderung von Gründerzentren, Netzwerkaktivitäten und Unternehmensneugründungen im Bereich Digitalisierung: http://gesetze-bayern.de/Content/Document/BayVwV_7071_W_178/true?AspxAutoDetectCookieSupport=1, verfügbar am 13.07.2016.

Sächsische Bauordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 11. Mai 2016 (SächsGVBl. S. 186).

Technologie Centrum Chemnitz GmbH: **TCC - Clever gründen**: <http://www.tcc-chemnitz.de/>, verfügbar am 12.07.2016.

Technologie Centrum Chemnitz GmbH: **Historie und Ergebnisse**: http://www.tcc-chemnitz.de/cgi-bin/click.system?navid=Historie_und_Ergebnisse_1128&sid=QQxPNHiJSsj46GvL0d9KGIFSJm4ImLP9, verfügbar am 30.06.2016.

Technologie Centrum Chemnitz GmbH: **Flächenmanagementtool**: <https://flaechen.tcc-chemnitz.de/#/start-up-grunderzentrum-4/startup-11/erdgeschoss-33,%20verf%C3%BCgbar%20am%2012.07.2016,19:44>.

Weber, Jens: **Mieterumfrage 2016**, Chemnitz, 2016.

Anlagen

Mieteranfrage

Anfrage vom:

Firma:

Kontaktaufnahme: ☐ E-Mail ☐ persönlich
☐ Telefon

Bearbeiter:

Ansprechpartner:

Anrede: ☐ Herr ☐ Frau Titel

Vorname Name:

☐ Existenzgründer ☐ Bestandsunternehmen

Kontaktdaten:

Adresse:

E-Mail:

Telefonnummer: Fax:

Detaillierungsgespräch:

Gesprächsdatum: Ort:

vom TCC erfahren durch:

Art: ☐ Büro ☐ Werkstatt/Labor ☐ CO-Working
 m² m² ☐ EB ☐ DB

Reservierung:

Standort: ☐ "Start up" ☐ Annaberger Str. ☐ Bernsdorfer Str.
☐ "GZ Brühl"

Anforderungen: ☐ Telefonie ☐ Internet ☐

geplanter Mietbeginn: geplante Mietdauer: Monate/Jahre




Abbildung 15: Formular – Erfassungsgrundlage für potentielle Mieter⁸⁴

⁸⁴ Eigene Darstellung aus dem Praxismodul im TCC

tägliche Arbeiten	
Toiletten / Vorräume / Duschen	<ul style="list-style-type: none"> - Boden (Fliesen und sonstige Hartbelagböden) zweistufig nass wischen - Abfallbehälter, Papierkörbe entleeren - (Inhalt in Behältnisse an den entsprechenden Sammelstellen entsorgen) - Abfallbehälter innen und außen nass reinigen und nachtrocknen, - mit entsprechenden Beuteln bestücken - Wasch- bzw. Ausgussbecken inkl. Spiegel Ablage, Spender und Hygieneartikeln, Armaturen und Kachelschild / Spritzbereich vollflächig nass reinigen polieren - Bestückung mit Hygieneartikeln (Material ist nachzuweisen) - WC-Becken inkl. WC-Sitz und Abdeckung vollflächig nass reinigen, nachtrocknen und desinfizieren - Urinalbecken, Schamwände vollflächig nass reinigen und nachtrocknen - Duschtassen, Duschwände (Acryl) mit geeigneten Mittel reinigen und desinfizieren - Griffspuren an Glastüren, Zargen, Türen beseitigen
Teeküchen / Küchen und Aufenthaltsräume	<ul style="list-style-type: none"> - Boden (PVC) kehren und zweistufig nass wischen - täglich Abfallbehälter entleeren. - Abfallbehälter innen und außen nass reinigen und nachtrocknen, - Tische feucht abwischen
2x wöchentliche Arbeiten	
Seminarräume	<ul style="list-style-type: none"> - Boden (Parkett) kehren und zweistufig nass wischen inkl. Sockelleisten - Textilbeläge saugen inkl. Sockelleisten, leichte Flecken entfernen - Tische feucht reinigen - Papierkörbe entleeren - Papierkörbe mit entsprechenden Beuteln bestücken
Ausstellung	<ul style="list-style-type: none"> - Boden (Naturstein) kehren/saugen und entstauben inkl. Sockelleisten - Boden (Naturstein) mit geeigneten Mitteln zweistufig nass wischen - Griffspuren an Glastüren, Zargen, Türen beseitigen - Papierkörbe und Aschenbecher entleeren und feucht reinigen
Gänge	<ul style="list-style-type: none"> - Boden (PVC und sonstige Hartbelagböden) kehren/ saugen und entstauben inkl. Sockelleisten - Boden (PVC und sonstige Hartbodenböden) mit geeigneten Mitteln zweistufig nass wischen - Griffspuren an Glastüren, Zargen, Türen beseitigen - Reinigung Tische - in den Werkstattbereichen Boden (Beton) kehren mit Kehrspänen
Foyer/ Eingangsbereich	<ul style="list-style-type: none"> - Boden kehren/ saugen und entstauben (einschließlich Sockelleiste) - Boden mit geeigneten Mitteln zweistufig nass wischen - Eingelassene Schmutzfänger herausnehmen und darunter reinigen - Papierkörbe und Aschenbecher entleeren und feucht reinigen - Griffspuren an Glastüren, Zargen, Türen beseitigen - Treppe Riffblech Rundbau reinigen

Abbildung 16: Reinigungsplan – ausgeschriebene Reinigungsdienstleistungen⁸⁵⁸⁵ Eigene Darstellung aus dem Praxismodul im TCC

Selbstständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe.

Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht.

Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Mittweida, den 26.08.2016

Thomas Gäbler